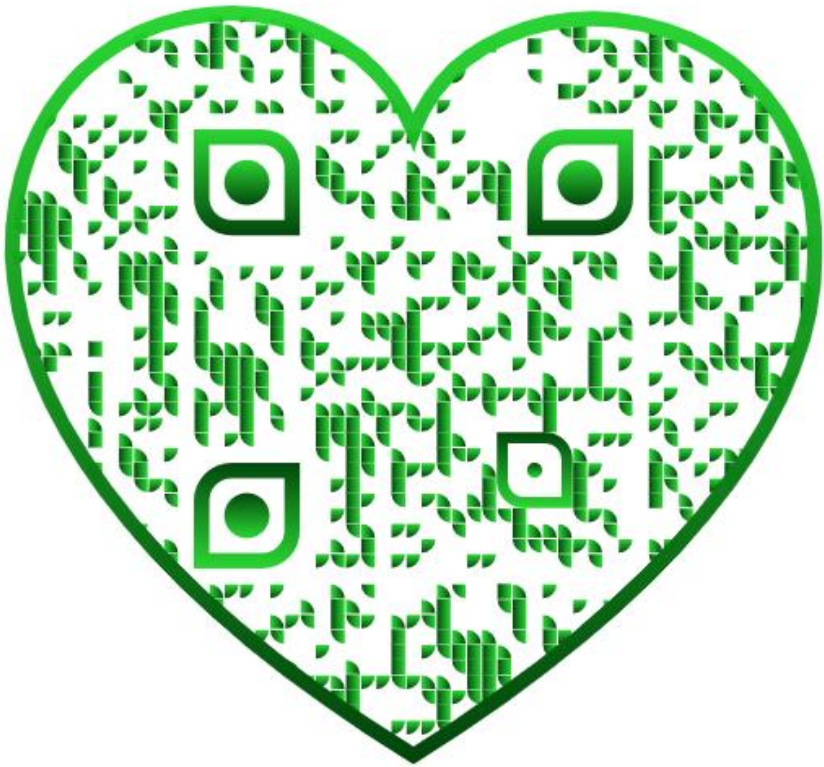
OMC, PIB, CAC 40
Pour vous, c'est du chinois ?

L'Économie POUR LES NULS



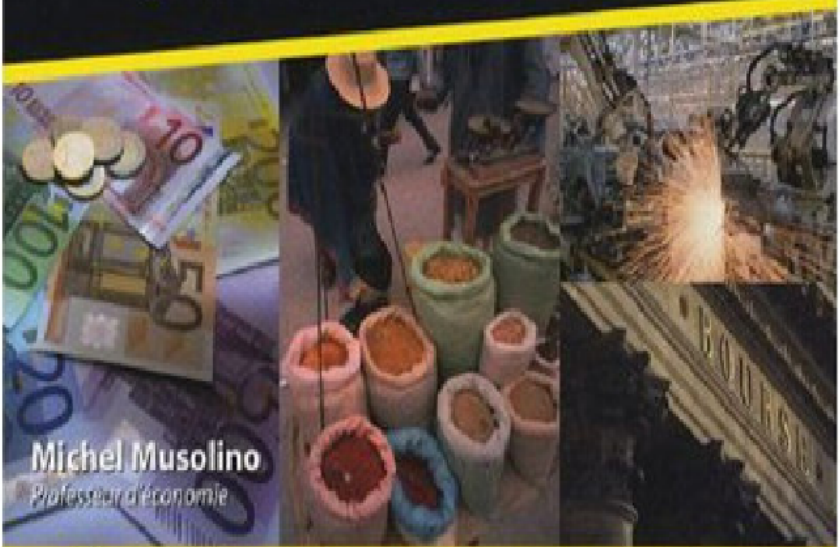
Michel Musolino
Professeur d'économie

À mettre entre toutes les mains !



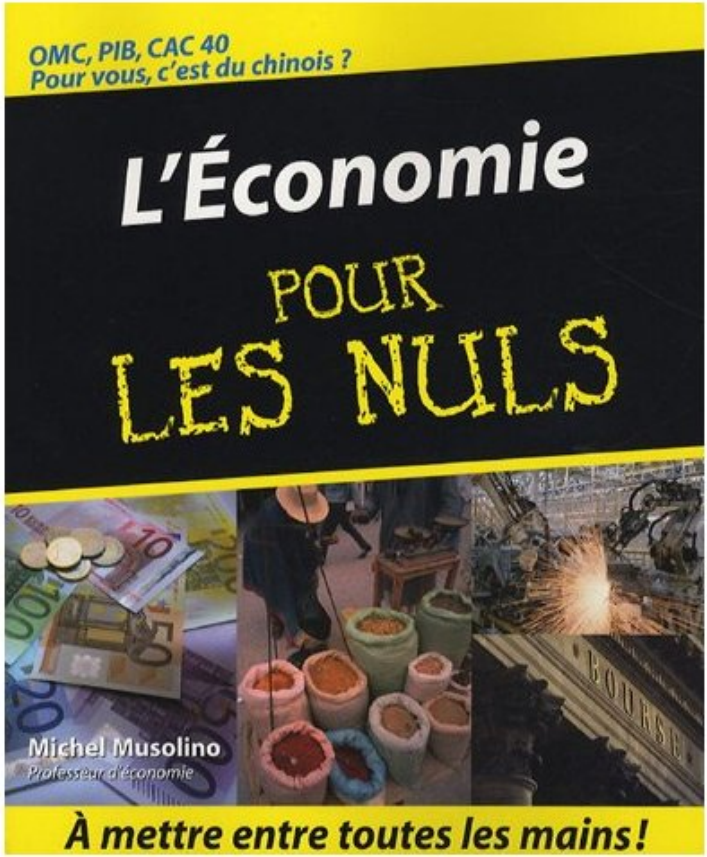
OMC, PIB, CAC 40
Pour vous, c'est du chinois ?

L'Économie POUR LES NULS



Michel Musolino
Professeur d'économie

À mettre entre toutes les mains !



L'auteur.

Michel Musolino est professeur d'économie et géopolitique.

Sa formation, il l'a reçue des bons pères de la rue Saint Guillaume, à Sciences Po d'abord dans la section économique et financière puis, sous la protection de Raoul Girardet, dans le Cycle d'Histoire du XXe siècle.

Cette double matrice se retrouve dans une longue pratique de l'enseignement de l'économie et de la géopolitique en classes préparatoires HEC et en écoles de commerce à vocation internationale comme la Lincoln International Business School ou l'Institut Supérieur de Gestion.

Les travaux publiés dénotent cette double préoccupation. Dans le domaine économique il est l'auteur de *Crises et fluctuations économiques*, Ellipses 1997 ; de *La défaite du travail* (éd.

l'écart 1999) et de *L'imposture économique* (textuel 1997) ouvrage traduit en plusieurs langues dont le coréen.

Ses intérêts géopolitiques l'ont poussé à écrire *Plus dur sera le Chiite* (baleine) et *Le troisième secret de Fatima* (Le Cherche-Midi) consacré à la géopolitique du Vatican.

Remerciements.

Je dois avant tout remercier mes élèves avec lesquels j'ai du depuis des années confronter la pertinence de ma pédagogie. Il sont aujourd'hui dispersés à travers le monde et, chaque que cela est possible, ils me persuadent que j'ai gagné ma vie honnêtement, ce qui, d'après Joan Robinson, n'est pas évident quand on enseigne l'économie.

Benjamin Arranger qui a toujours cru dans ce projet et l'a vaillamment défendu.

Edith Saint Germain qui m'a fourni une riche documentation (française).

Thierry Aprile, Christian Jung, excellents pédagogues et Bertrand Commelin, grand connaisseur du continent africain avec qui, pour la première fois, j'ai abordé l'écriture économique.

François Clauss et Christophe Bertin, pour leur apport précieux dans le domaine de la théorie des jeux.

Et surtout Otilia Felix-Frazao infatigable chercheuse de midis.

Introduction.

Disons le clairement : l'économie a mauvaise réputation.

Objet d'une légitime curiosité car elle est au coeur de la vie réelle, cette discipline reste difficile d'accès pour le commun des mortels. Accès malaisé par sa complexité supposée, son vocabulaire rebutant,

les méandres inextricables de ses théories. Qui plus est, elle est colportée et monopolisée par une cohorte de spécialistes qui font tout pour que leur savoir reste ésotérique et impénétrable.

Le pari d'un tel ouvrage est, en quelque sorte, d' *exproprier* de leur savoir les *gardiens du temple* et de rendre accessible une discipline qui, une fois débarrassée de ses oripeaux, se révèle passionnante autant par sa logique que par les problèmes qu'elle pose et qu'elle résout.

L'ouvrage est construit suivant la démarche suivante : dans un premier temps, après avoir explicité le *problème* économique (qui peut se résumer par le célèbre « tu gagneras ton pain à la sueur de ton front »), on montrera comment le savoir économique s'est construit en retraçant les grandes étapes de ses avancées théoriques et pratiques (ainsi que quelques déboires délectables). Dans un deuxième temps on présentera l'économie comme une machine et on en analysera les rouages. On montrera comment cette mécanique, complexe en apparence, s'articule autour de quatre fonction simples : produire, échanger, financer, réguler.

Dans un troisième temps l'économie sera présentée comme un système inévitablement dynamique, une mécanique en mutation permanente ; mutation qui est à la base des crises et des incertitudes qui les accompagnent.

Il y a un lien logique et pédagogique entre ces trois parties : l'une renvoie à l'autre. Dans un premier temps on explique, prenons cet exemple, comment l'automobile est née, à quels besoins elle répond, quelles furent les grandes étapes de son évolution. Dans un deuxième temps on explique comment fonctionne la voiture : le mouvement du moteur est transmis au sol par des enveloppes en gomme appelés pneumatiques. Il existe plusieurs types de pneumatiques : tout terrain, route, piste. Etc. Dans un troisième temps on analyse le comportement dynamique de l'automobile : il arrive que dans des virages pris à haute vitesse, et dans des condition climatiques particulières, le pneumatique dérape…

Dans une dernière partie seront présentés, dans la « partie des dix » les « noyaux durs » du savoir économique autour de trois thèmes : les lieux communs et les pièges du savoir économique ; les grands débats qui opposent des options différentes entre lesquelles on ne peut trancher, le plus souvent, que de manière politique et enfin, non pas dix vérités incontournables, qui seraient de toute manière discutables,

mais dix *mécanismes* sur lesquels aucune réflexion économique ne peut faire l'impasse.

1ere

Partie :

L'

ECONOMIE,

LA

PENURIE ET LA RICHESSE.

Dans cette partie nous partons à la découverte de l'économie ; d'abord en précisant son domaine, ses méthodes, les problèmes qu'elle essaye de résoudre en commençant par le plus urgent : celui de la survie. Nous ferons ensuite un voyage à travers l'histoire de la pensée économique qui nous fera croiser les grands théoriciens, les grandes écoles de pensée et les grands thèmes de réflexion. Nous allons aboutir à la découverte du paysage économique actuel avec ses idées dominantes, ses rites , ses travers. Nous ferons le point sur les grands questionnements d'aujourd'hui, sur les avancées étonnantes et sur le non moins étonnantes zones d'ombre toujours présentes dans la pensée économique.

Chapitre 1 : Trop de bouches, pas assez de pain.

(Le problème économique)

dans ce chapitre :

- La rareté des ressources et l'économie comme « triste science ».

- Les besoins et leur satisfaction.

- La malédiction de Malthus.

- De la gestion de la pénurie à la création de richesses.

1- L'inévitable rareté des ressources et la « triste science ».

Tout le monde a fait cette simple (et pénible) expérience : vous vous promenez dans un magasin, un produit vous attire. Vous le voulez. Vous passez mentalement en revue le contenu de votre portefeuille ou de votre compte en banque. Trop cher. Vous passez votre chemin ou vous vous dites « il faudra que je fasse des économies ».

« Faire des économies » c'est déjà « faire de l'économie ». C'est faire le premier pas dans l'univers impitoyable de la rareté des ressources.

Car l'économie, qu'à juste titre Thomas Carlyle nommait la triste science, (*the dismal science*) n'est que cela : la confrontation de l'homme avec des ressources insuffisantes pour satisfaire ses besoins.

Depuis que l'homme est homme le problème économique se pose à lui de manière incontournable. Vivre, manger, se protéger. Tout se paye, par l'effort ou par l'argent qui n'est que de l'effort passé. Existe-t-il une évidence plus immédiate que celle de la malédiction économique ? Les animaux de toute espèce ne sont ils pas, dans toute leur sincérité de bêtes, l'image même de cette lutte pour la vie qu'est en définitive l'économie ? La bête famélique cherchant une pitance n'est en rien différente de l'homme harassé courant à sa tâche. Car, comme l'attestent les textes sacrés, tel est notre destin commun. « Tu gagneras ton pain à la sueur de ton front ».

Sur terre la gratuité n'est pas de mise depuis qu'Adam et Eve ont été chassés du paradis terrestre et chaque satisfaction semble devoir se payer de cette unique manière. Les économistes ont donné un nom à la malédiction : la rareté. Voilà le concept de base de l'économie, et il est bien simple : Il n'y a pas sur terre, à l'état de nature, assez de biens, de ressources, pour satisfaire suffisamment tous les besoins des hommes.

Bien sur lorsqu'on pense à l'économie d'autres images, d'autres concepts viennent en tête : production, travail, échange, monnaie… mais derrière tous ces rouages, et par où qu'on prenne le problème, il revient toujours à cette inégalité :

Ressources

Besoins

<

Fig. 1.1 L'inégalité besoins-ressources

Il n'y a pas assez de ressources pour satisfaire les besoins de l'homme. Il faut donc « gérer »

ces ressources. L'économie est la gestion des ressources rares.

Des ressources pleines de distinctions.

Une ressource est tout ce qui peut satisfaire un besoin, mais quelques distinctions doivent être faites. Dressons ici le catalogue des biens dont l'homme dispose ou peut disposer .

-Les ressources peuvent être **économiques** ou **non économiques** selon qu'elles sont soumises à rareté ou pas. Ainsi l'air que l'on respire est un bien essentiel mais, n'étant pas rare, il échappe à l'univers de l'économie. Il n'est donc pas soumis au processus de production et d'

échange qui en gère la rareté. Chacun peut en profiter à sa guise, gratuitement. Pendant longtemps l'économie a ignoré ces biens et concrètement les entreprises et les particuliers en ont usé et abusé.

-Les ressources comprennent les **biens** et les **services** Un **service** est une activité humaine visant à satisfaire un besoin autrui. Un service ne peut pas être stocké. On doit le consommer au moment où il est produit.

Un **bien** peut être **matériel** ou **immatériel**. Un baril de pétrole est un bien matériel, une marque, ou un procédé de fabrication, un fonds de commerce, sont des bien immatériels.

- Les biens et services peuvent être **marchands** ou **non marchands**. Selon la manière dont ils sont financés. Les premiers sont financés individuellement, les autres collectivement, par l'impôt par exemple.

Biens de production et bien de consommation.

Une distinction essentielle est celle qui sépare les biens de consommation et les biens de production. Une pomme d'un côté, de l'autre la bêche.

Un bien de consommation est détruit, plus ou moins rapidement, pour satisfaire un besoin.

Pour certains bien la destruction est immédiate (la pomme) : ce sont les biens non durables.

Pour d'autres la destruction est plus lente (une automobile, l'électroménager). Il s'agit de biens durables.

Un bien de production (la bêche) participe à la création d'autres biens. Il ne satisfait pas directement les besoins. Un bien d'équipement est un outil qui crée d'autres biens (ou services). Notons que si un particulier achète une automobile il achète un bien de consommation. La même voiture, achetée par une société de taxis, est un bien de production.

Cette opération de création d'un bien de production est un élément essentiel de la vie économique : l'investissement.

L'**investissement** est, dans une première approche, l'achat d'une machine, d'un outil, d'un bien de production. On verra qu'il peut se présenter sous une multitude de formes, mais qu'on peut, toutes, reconduire à cette forme primitive. Si on appelle **capital** un bien de production, l'investissement est la création d'un capital. Dans le langage courant le mot « capital »

désigne aussi bien la machine (capital physique) que l'argent qui sert à l'acheter (capital financier). Ces deux formes de richesse produisent et rapportent pareillement. Le mot

« capital » leur convient donc parfaitement. Il est, au contraire, quelque peu osé de parler de

« capital humain » bien que certains économistes n'hésitent pas à le faire. L'homme représente l'autre facteur de production (le travail) ; il

vaut mieux ne pas les confondre.

L'**amortissement** est un concept lié au capital et à l'investissement. Dans le langage courant, on dit « j'ai acheté une voiture diesel, je l'amortirai en cinq ans si je fais 30 000 km par an ».

Cela signifie que compte tenu de la différence de prix de l'essence et du gasoil, la différence de prix d'achat des deux voitures sera remboursée ou récupérée dans ces conditions.

En économie l'amortissement est une méthode comptable. Il consiste à :

- estimer la durée de vie d'un bien de production, machine ou outil.

- en déduire l'usure ou l'obsolescence annuelle (de manière linéaire ou dégressive).

- retirer des entrées générées par le bien de production la somme équivalent à l'usure et la « mettre de côté » (ces sommes ne sont pas imposées).

- lorsque la machine est totalement usée, on la remplace avec les réserves constituées.

L'amortissement est donc un investissement de remplacement. Il a comme but de garder en état un stock de capital.

Biens individuels, biens collectifs.

Les biens et services peuvent être individuels ou collectifs. Un bien individuel est un bien à *usage exclusif* dont le financement est pris en charge par le bénéficiaire. J'achète un sandwich, je le mange : cet acte prive tout autre agent de ce sandwich. Un bien, ou un service, collectif n'ont pas d'usage exclusif. Un mur mitoyen sépare aussi bien une maison que l'autre (!). Le chauffage d'un lieu public n'entraîne pas d'usage exclusif : ce n'est pas parce que je suis chauffé dans le métro que mon voisin ne le sera pas. Au contraire. La défense d'un pays n'a pas d'usage exclusif. Ce sont là des services *indivisibles* : le fait qu' un individu en profite n'en prive pas les autres.

Le financement des biens et services collectifs présente également une particularité : il est *disjoint* de leur consommation. Je mange le sandwiche que j'ai acheté. Mais, même si je n'ai pas d'enfants, je finance, malgré tout, l'école par mes impôts. Ceux dont les enfants

profitent de l'école ne paient pas forcément d'impôts.

Distinguons dans l'univers très vaste des biens et services collectifs une catégorie : celle des biens collectifs purs. Un parking, une route, une émission de télé ne sont pas des biens collectifs purs car on peut en contrôler l'accès en faisant payer un droit, un péage, une redevance. On peut donc en contrôler la consommation, l'usage. Il n'en est pas de même pour la police, la défense, la recherche… On définit les biens collectifs purs comme des biens dont quantité consommée par chaque individu est identique à la quantité produite et dont le coût marginal d'accès pour tout consommateur après le premier est nul.

Nous venons de rencontrer pour la première fois l'adjectif « marginal ». Derrière ce mot se cache un des concepts essentiels de la réflexion économique.

La première gorgée de bière et l'utilité marginale.

La quantité des ressources disponibles et l'alpha et l'oméga de l'économie. C'est d'elle que dépend la valeur des choses. Depuis le 19e siècle tous les théoriciens s' accordent sur ce point.

Smith et Ricardo, fondateurs de l'économie moderne pensaient que la valeur venait exclusivement du travail. Les penseurs socialistes ayant tiré de cette idée des considérations désobligeantes pour la classe des propriétaires (du genre « la propriété, c'est le vol »), l'idée qu'il pût exister un étalon objectif de la valeur a été donc laissé de côté. On considère désormais (après deux siècles de débats quand même…) que la valeur est une affaire subjective. On parle de Valeur-Utilité. Elle ne dépend plus que des goûts de chacun et surtout de la rareté. C'est-à-dire de la quantité disponible.

Utilité et satisfaction.

« La première gorgée de bière. C'est la seule qui compte. Les autres, de plus en plus longues, de plus en plus anodines, ne donnent qu'un empâtement tiédasse, une abondance gâcheuse(…) L'alchimiste déçu ne sauve que les apparences, et boit de plus en plus de bière avec de moins en moins de joie. ».

Chacun connaît cette sensation si bien rendue par l'écrivain Philippe Delerm. Observons cette courbe, elle dit, moins joliment, la même chose :

Fig. 1.2 Utilité totale et marginale.

L'axe vertical mesure l'utilité ou la satisfaction que donne un bien, l'axe horizontal les quantités consommées. Que voit on ? L'utilité totale (UT) est fonction de la quantité consommée. Quand la quantité de biens disponibles augmente, l'utilité augmente. Mais cette liaison est loin d'être linéaire. On voit d'abord qu'à partir d'une certaine quantité l'utilité stagne puis décroît. C'est le phénomène de *saturation*. Je mange, au bout d'une certaine quantité de nourriture absorbée, je n'ai plus faim. Je bois des verres de vin : au-delà d'un certain nombre de verres mon plaisir n'augmente plus ; si j'insiste je ferai même l'expérience désagréable d'une *utilité décroissante*…

Mais l'essentiel n'est pas là.

L'utilité marginale.

Observons la courbe : son évolution illustre un phénomène essentiel : peut être le cœur de tout raisonnement économique. Son noyau dur.

Un verre de vin n'a pas une utilité propre, définie et immuable. Celle-ci dépend d'abord du sujet. Certains n'aiment pas le vin : une seule goutte les rend malades ; d'autres ne l'apprécient qu'en quantité. L'utilité est donc une affaire strictement personnelle et il n'existe pas d'échelle universelle de l'utilité des biens. (Des goûts et des couleurs…).

L'autre élément déterminant est tout simplement la position du verre de vin dans la série de verres de vin.

Les premiers verres donnent une utilité importante, les derniers (si on ne s'arrête pas avant) une utilité négative. C'est ce phénomène essentiel que mesure l'**utilité marginale**. L'utilité marginale est la satisfaction que donne, dans une série, la *dernière* unité consommée. Elle se mesure par une différence d'utilité totale entre deux quantités de bien. Si, par exemple, ma satisfaction passe de 10 à 15 en buvant un troisième verre, l'utilité marginale de ce troisième verre est de 5.

Si on trace la courbe de l'utilité marginale (ou satisfaction marginale Sm) (pour les amateurs de mathématiques il s'agit de la *dérivée* de la courbe d'utilité totale) on perçoit quelques points stratégiques :

- Lorsque l'utilité marginale est croissante la courbe de l'utilité totale l'est également.

- Lorsque la courbe d'utilité marginale est décroissante, mais positive, l'utilité totale croît, mais moins vite.

- Lorsque l'utilité marginale est égale à 0 l'utilité totale est à son maximum.

- Lorsque l'utilité marginale est négative, l'utilité totale décroît.

Rendements croissants, rendements décroissants,optimum.

On peut tirer des enseignements essentiels de cette approche : Tout d'abord que toute la rationalité économique consiste à déterminer le point où l'utilité marginale est égale à 0. Cette égalisation, sous toutes ses formes, représente *l'alpha et l'oméga* de l'économie ; c'est le point de satisfaction maximale. L'optimum. Cette méthode de calcul n'est pas seulement valable pour la consommation. Elle est utilisée dans tous les domaines de l'économie : production, investissement, échange…Chaque fois qu'un calcul doit être fait en économie, il est fait « à la marge » (***calcul à la marge***).

Remarquons ensuite que le **rendement** des verres de vin, leur capacité à satisfaire, n'est pas linéaire. On peut avoir des **rendements croissants** si l'addition d'unités donne une satisfaction totale augmentant plus vite : on a ici un effet de synergie : deux verres de vin bus successivement donnent plus de plaisir que deux verres de vin

bus séparément. L'effet de l'un ne s'additionne pas seulement à l'effet de l'autre : il l'amplifie. Avoir une roue sur deux vélos séparés ne donne pas la même satisfaction que d'en avoir deux sur le même vélo..

On a des **rendements décroissants** lorsque les verres de vin bus successivement donnent une satisfaction supplémentaire qui diminue (avoir une troisième roue c'est bien, mais la troisième roue sera moins utile que la deuxième). On entre là dans une zone cruciale, qui est au cœur de phénomènes complexes. Consommer plus de biens augmente la satisfaction totale, mais chaque unité de bien supplémentaire a une utilité marginale moindre… Pour atteindre la satisfaction maximum il faut accepter cette décrue de l'efficacité de chaque bien supplémentaire. Il faudra boire la coupe jusque à la lie. Il faudra boire cet ultime verre à utilité nulle pour atteindre le sommet du plaisir…

Le coût d'opportunité, l'arbitrage et le renoncement.

Chacun sait, ou imagine, quelle satisfaction lui apporte la consommation d'un bien ou d'un autre bien. Mais les ressources étant limitées l'homme doit choisir entre des utilisations possibles de ses ressources. Ces utilisations sont alternatives : chaque fois qu'il choisit la consommation d'un bien il renonce automatiquement à la consommations d'un autre. C'est de cet impératif que vient le concept de **coût d'opportunité**. Le coût d'opportunité d'une ressource mesure ce que cette ressource rapporterait dans la meilleure utilisation alternative possible. On mesure ainsi le *renoncement* que l'on doit consentir pour obtenir une satisfaction quelconque. Quand on dit « cette voiture me coûte 20 000 euros » on peut aussi bien dire :

« pour avoir cette voiture je dois renoncer à une année sabbatique ». Le coût d'opportunité c'est la rationalité économique qui, chaque fois que nous faisons un choix, vient nous tapoter sur l'épaule, pour vérifier si on ne l'a pas oubliée.

Dans la vie, selon la vision économique, tout choix de l'individu est un arbitrage entre des solutions possibles ; un arbitrage entre utilisations alternatives des mêmes ressources. Quelle que soit la nature de ces ressources. On a ainsi un arbitrage loisir/travail, un arbitrage consommation/ épargne, un arbitrage entre les différentes formes de placement etc.

Les économistes depuis quelque temps ont tendance à vouloir analyser tous les choix humains dans ces termes, y compris le mariage, les enfants, l'éducation (cf. chapitre 3).

2- La malédiction de Malthus.

Les besoins sont supérieurs aux ressources. Le problème est de savoir comment gérer cette inégalité.

Il n'y a guère que deux solutions : ou on agit sur les ressources ou on agit sur les besoins. Y

compris de la manière la plus extrême, celle préconisée par Malthus : faire moins d'enfants.

Réduire les besoins, les adapter aux ressources…

Si on agit sur les besoins ce ne peut être que pour les limiter.

Cette idée, à mille lieues de notre culture, a été la direction suivie par bon nombre d'hommes.

Elle fut le choix fondamental, ou le fardeau, de bon nombre de civilisations. On le retrouve comme suggestion philosophique dans bien d'autres.

Nombreux philosophes de l'antiquité, comme Diogène dans son tonneau, préconisaient une vie détachée des besoins matériels. Les « cyniques » étaient appelés ainsi parce qu'ils vivaient comme des… chiens. En Inde pendant des siècles l'économie était régie par ce que Gandhi appelait le *swadeshi* ; un état d'esprit qui nous incite à contrôler nos désirs et à les restreindre à ce qui est accessible dans notre environnement immédiat . La frugalité est l'essence même de la civilisation indienne, comme d'autres civilisations.

Les religions monothéistes ont toujours prêché une vie sobre si ce n'est austère. Les dix commandements recommandent, entre autre, la modération.

L'économie des indiens d'Amérique était bâtie sur l'adéquation voulue, recherchée, de la vie de l'homme aux ressources offertes par la nature. Elle a été redécouverte avec émotion par bon nombre d'écologistes et de critiques de notre modèle de civilisation hédoniste.

Les peuples de chasseurs prélevaient avec parcimonie ce dont il avaient besoins pour survivre.

Le bison leur fournissait nourriture, habillement, habitation, outils (en os).

D'autres tribus pratiquaient une agriculture extensive : ils cultivaient pendant une saison des terres qu'ils abandonnaient la saison suivante. A aucun moment ils ne voulaient prendre à la terre plus que ce qu'elle voulait donner.

La violence avec laquelle les pionniers traitèrent les indiens, qui se solda par un véritable génocide (90% des indiens d'Amérique du nord furent exterminés, notamment au cours du XIXe siècle) s'explique en grande partie par le choc de deux cultures totalement divergentes sur le problème du rapport de l'homme avec la nature.

Les européens arrivant en Amérique étaient pour la plupart des protestants, souvent

« fondamentalistes » qui tiraient de leurs croyances et de leur foi une vision des rapports entre la nature et les hommes diamétralement opposée à celle des religions shamaniques ou animistes de indiens. Chassés par la faim, privés de terre en Europe ils découvraient dans le nouveau monde une nature opulente qui n'attendait que la sueur de l'homme pour l'irriguer et la rendre prospère. Dans la tête de ces luthériens ce que faisaient les indiens de leur pays était une insulte à Dieu, à sa générosité et à ses commandements. Si les indiens étaient à leurs yeux des « sauvages » c'était avant tout par leur manque de rationalité économique.

Une solution radicale : faire moins d'enfants.

Si la réduction des besoins est étrangère à notre culture, un autre attitude mentale nous est familière : le malthusianisme.

Robert Malthus, économiste anglais et néanmoins pasteur, contemporain de Smith, est connu pour avoir donné du problème économique une vision pessimiste et de sa solution une vision simple, mais radicale et tout autant pessimiste.

Les hommes sont soumis à une malédiction : leur nombre a,

naturellement tendance à augmenter selon une suite géométrique (2, 4, 8, 16, 32…) alors que, la production de biens, notamment alimentaires progresse, dans le meilleur des cas, selon une suite arithmétique (2, 4, 6, 8, 10…).

« Au bout de deux siècles », écrit Malthus « la population et les moyens de subsistance seront dans le rapport de 256 à 9 ; au bout de trois siècles de 4096 à 13 ; après deux mille ans, la différence sera incalculable. » (*Essai sur le principe de population,* 1798) Si les hommes ne font rien pour limiter les naissances, l'humanité va droit dans le mur : la nature se chargera d'ajuster le nombre d'homme aux ressources disponibles par la famine.

Comme le dit Carlyle (qui a défini l'économie « la triste science » après avoir lu Malthus) :

" Nulle part dans cette partie de son monde intellectuel il n'y a de la lumière; rien que l'ombre sinistre de la faim » tout est « morne, triste, funèbre, sans espoir pour ce monde ou le prochain. »

Encadré : au banquet de la nature.

Dans l' *Essai sur le principe de population* (1798), Malthus donne une description dure du sort de l'humanité avec des accents qui nous rappellent certains traits de notre actualité. Lorsque un homme arrive sur terre, dit il, il pénètre dans un monde déjà possédé. Si la société n'a pas besoin de son travail il n'a aucun droit de réclamer de la nourriture , « il est de trop au banquet de la nature ». Cette nature inflexible lui donnera l'ordre de s'en aller et si, par malheur les convives apitoyés lui font une petite place à table « Le bruit qu'il existe des aliments pour tous ceux qui arrivent remplit la salle de nombreux arrivants qui réclament ». A partir de là l'ordre et l'abondance qui régnaient se transforment en disette « et le bonheur des convives est détruit par le spectacle de la misère et de la gêne qui règnent en toutes les parties de la salle ».

Cette approche a été sévèrement, et justement, critiquée. La majorité de contemporains de Malthus tenaient pour vraie la vieille affirmation de Jean Bodin : « Il n'y a richesse, ni force que d'hommes. » « Il ne faut jamais craindre qu'il y ait trop de sujets, trop de citoyens. »

(Jean Bodin 1530-1596. *Les six livres de la République*.1576). La réalité de l'histoire a montré, et avec quelle évidence, que la malédiction de Malthus n'était qu'une chimère.

Pourtant le Malthusianisme a eu, et a encore, ses partisans. Il a même connu une singulière heure de gloire dans la deuxième moitié du XXe siècle, au moment où les colonies accédaient à l'indépendance. Le malthusianisme, *le plus barbare des contresens* (selon A. Piettre) était devenu une sorte d'évidence à laquelle chacun se pliait : les économistes, les bonnes âmes, et les gouvernants des pays dont les habitants mourraient de faim. Toutes les méthodes de *limitation des naissances* (comme s'il s'agissait de *nuisances*) ont été mises en œuvre, y compris les plus coercitives. La Chine communiste s'est donné comme slogan musclé « un couple, un enfant » couvrant ainsi un regain d'infanticides dans les campagnes qui renouait avec une triste tradition. L'Inde d'Indira Gandhi a même expérimenté la stérilisation forcée à laquelle on créditait à un moment les quatre cinquièmes des naissances évitées.

Le spectre démasqué.

La réalité est toute autre. Le problème de la population a été pris à l'envers. Cela arrive souvent en économie. L'augmentation de la population a toujours été et est toujours un phénomène temporaire. Malthus écrivait à un moment où les famines étaient sur le point de disparaître en Europe ; le moment de gloire de ses idées s'est produit, dans le deuxième après guerre, à un moment où la mortalité s'est effondrée dans le Tiers Monde. La hausse de la population s'est produite, temporairement, dans un cas comme dans l'autre, pendant le temps nécessaire aux populations concernées pour « régler » leur taux de natalité. L'explosion démographique n'a lieu que le temps nécessaire pour passer d'un équilibre de hauts taux à un équilibre de bas taux. Ce phénomène est connu comme le loup blanc par les démographes.

Taux

1

2

3

natalité

mortalité

Temps

Fig. 1.3 La transition démographique

Ce schéma retrace ce qu'on appelle la *transition démographique*. Le passage d'un équilibre de forts taux de natalité et de mortalité (autour de 35- 45 pour mille, phase 1) à un équilibre de bas taux, autour de 10 pour mille (phase 3)

L'explosion démographique est due au décalage dans le temps entre la baisse de la mortalité et celle de la natalité (phase 2). La mortalité baisse rapidement lorsque la nourriture, l'hygiène et la médecine s'améliorent. Le phénomène est rapide : cela ne prend pas beaucoup de temps de ne pas mourir de faim si on a de quoi manger ! Au contraire la baisse de la natalité demande un peu plus de temps car, là, ce sont les mentalités qui jouent. Les habitudes, les coutumes, les traditions, souvent liées à des croyances religieuses sont plus lentes à évoluer.

Il est probable, qu'en définitive, l' *enrichissement* des populations soit l'élément déterminant de la baisse de la natalité. Ce qui est difficilement acceptable c'est que l'on ait cru, dans les années 1950-1970, que ce qui était vrai et bon pour les pays du Nord ne le fût pas pour les pays du Sud. Au Nord l'accroissement de la population avait signifié croissance économique, enrichissement et bien être. Au Sud il fallait que ce soit famine, misère, catastrophe.

Pendant les trente glorieuses ; alors que nous nagions dans l'opulence

« Le bonheur des convives est détruit par le spectacle de la misère (…) et par la clameur importune de ceux qui sont justement furieux de ne pas trouver les aliments (…) Il fallait, à ce moment là que tout le monde partage notre phobie de l'enfant. Une phobie de riches.

Les raisons de la famine

Mais si Malthus s'est trompé pourquoi des millions d'hommes meurent de faim ?

L'économie affronte beaucoup de problèmes, mais celui-ci, même s'il ne fait la une des journaux qu'en cas de catastrophe spectaculaire, est probablement le premier qu'un économiste digne de ce nom doit essayer de comprendre et que les responsables de tout niveau devraient essayer de résoudre. Est-ce réellement le cas ?

Tous les ans, entre 10 et 20 millions d'hommes meurent de faim dans le monde. 1 milliard souffrent de sous alimentation ou de malnutrition. L'exercice qui consiste à chiffrer ce qu'il en coûterait pour faire cesser cette abomination est aussi facile que désespérément stérile.

Un problème de répartition.

Il en est de la faim comme de la soif. Ce n'est pas un problème de richesse globale mais de répartition de celle-ci. Ce n'est pas l'eau qui manque sur terre, mais l'eau n'est pas forcément là où on en a besoin. Les 250 hommes les plus riches du monde disposent de la même part de la richesse mondiale que les 3 milliards les plus pauvres. Pendant que les uns meurent de faim, d'autres, heureusement beaucoup nombreux, souffrent d'obésité. On pourrait même constater qu'un animal domestique dans un pays riche consomme quotidiennement plus que chacun des 2,8 milliards d'hommes les plus pauvres, qui disposent de moins de deux dollars par jour pour vivre, ou, à fortiori, que le 1 milliard qui dispose de moins de 1 dollar. Mais ça serait sans doute une faute de goût.

Tenons nous en à des données simples.

Selon la FAO (l'organisation de l'Onu pour l'alimentation) les disponibilités énergétiques alimentaires par personne et par jour sont de plus de 3300 kcal dans les pays développés, de 2500 dans les pays sous développés et de 2700 pour l'ensemble du monde. Ca veut dire en clair, mais en théorie seulement, que le monde produit *déjà* de quoi nourrir l'humanité tout entière.

La composition de l'alimentation est aussi à prendre en compte. Les modèles alimentaires des pays développés sont riches en énergie et en produits animaux. Les différents modèles traditionnels sont beaucoup

plus riches en produits végétaux.

Pour produire 1 kcal animale il faut 7 kcal végétales. Pour les 3500 kcal des pays les plus riches, qui contiennent 1400 kcal animales il faut en réalité produire 11900 kcal végétales.

Pour les 2000 kcal du sud (qui contiennent seulement 80 kcal animales) il ne faut en produire que 2480.

La disproportion apparaît dans toute son ampleur. Si la consommation de produits animaux dans les pays pauvres est de toute évidence insuffisante, il est tout aussi évident que celle des pays riches est excessive. Excessive parce qu'elle est la cause des maladies les plus répandues dans ces pays, maladies cardio-vasculaires, cancers, obésité. En Europe on estime déjà le coût de l'obésité à quelques 60 milliards d'euros. Plus que ce que coûte la Politique Agricole Commune (PAC), un comble.

Un problème commercial.

Les trois quarts de hommes ayant des problèmes alimentaires sont des ruraux, vivant donc de l'agriculture. Leur problème vient très rarement de problèmes naturels (sécheresse, inondations), plus souvent de problèmes politiques (guerres). La plupart du temps il s'agit d'un problème économique et commercial. La concurrence mondiale a fait baisser les prix des produits agricoles . Seules les agricultures les plus mécanisées ou profitant de conditions particulièrement favorables sont capables de supporter le choc. Encore faut il que les gouvernements interviennent, comme en Europe, pour stabiliser les prix ou subventionner les agriculteurs. Pour les autres le situation est désespérée : délaissant les cultures traditionnelles de subsistance (tout simplement parce que ces biens là sont moins chers à acheter qu'à produire) ils se spécialisent dans des produits commerciaux. Les prix de ces produits étant bas ils essayent de produire plus pour gagner plus. Le résultat est catastrophique : la production augmentant les prix baissent encore et leur revenu est laminé.

Dès lors on assiste à une situation pour le moins paradoxale. Pendant que des hommes meurent de faim, en Europe on stocke des surplus agricoles et on réduit les surfaces agricoles à coups de subventions. C'est ce qu'a montré l'économiste indien Amartya Sen dans *Poverty*

and Famines : an Essay on Entitlement and Deprivation (1981) un de ses ouvrages les plus importants.

La logique est que si on ne limite pas la production agricole des pays riches les prix ne peuvent que s'effondrer et que les agriculteurs seraient ruinés. C'est incontournable. C'est ce qui explique pourquoi, cela n'aura pas échappé au lecteur attentif, un kilo de pommes normandes vaut dans n'importe quel supermarché de la région parisienne toujours plus qu'un kilo de bananes qui vient pourtant de l'autre côté de l'atlantique.

L'aberration est que « pour rémunérer la peine des producteurs dans le système économique d'aujourd'hui, il faut qu'il y ait des affamés. » (Michel Cépède, agronome).

Soyons optimistes : dans les années de l'après guerre l'Inde et la Chine ont connu une véritable explosion de leur population : elle dépasse dans ces deux pays le milliard d'hommes.

Ces deux pays ont, plus ou moins, réglé le problème de l'alimentation. Malgré les erreurs tragiques et les inévitables insuffisances, la famine a disparu de ces pays.

La thèse d' Ester Boserup (*The conditions of agricultural growth*. 1965) se situe aux antipodes du spectre malthusien. Pour l'économiste danoise l'augmentation de la population exerce une « pression créatrice » qui a toujours été le moteur de l'innovation agricole, depuis l'invention de la charrue jusqu'à celle de la culture en terrasses. P.A. Drucker ou Simon Kusnetz voient d'ailleurs dans la pression démographique le ressort principal de l'innovation en général.

Probablement nous n'aurons plus une augmentation de la population d'une ampleur comparable à celle de la deuxième moitié du XXe siècle. Est-ce que cela signifie que le moment le plus difficile est passé ? Probablement.

3- L'homme est un puits de besoins sans fond(s).

Une chose est sure : la croissance démographique est globalement inférieure à la croissance des richesses. Comment se fait il que l'inégalité entre besoins et biens soit toujours de mise ?

La réponse est simple : quelle que soit la croissance des biens ils seront toujours inférieurs aux besoins. Pourquoi ? Tout simplement parce que **les besoins de l'homme sont infinis.**

Le labyrinthe des besoins.

On peut définir le besoin comme un état de manque qui nous pousse à agir.

Le sociologue américain Abraham Maslow (1908-1970) a proposé d'étudier les besoins de l'homme en les classant dans les différents étages d'une pyramide : à la base on trouve les besoins physiologiques puis les besoins de sécurité, d'affiliation, d'estime et enfin le besoin d'accomplissement de soi.

On peut pour simplifier retenir trois niveaux : tout d'abord celui des besoins naturels : respirer, boire, manger, se protéger des éléments, se reproduir e. Ces besoins *primaires* sont ceux de l'animal qui sommeille en tout homme. S'il n' y avait qu'eux à satisfaire l'ensemble de l'humanité pourrait se reposer, heureuse. Nous pourrions, comme le lion, dormir vingt heures par jour.

Le problème vient du deuxième niveau : celui des besoins *sociaux*. Ce sont les besoins que l'homme ressent non comme être vivant, mais comme être vivant *en société*.

Vouloir dresser un catalogue des besoins sociaux de l'homme serait vain. Soulignons tout simplement quelques points de repère :

- Les besoins sociaux sont aussi vitaux que les besoins primaires : ne pas manger mène à la mort ; se sentir rejeté peut mener au suicide.

- Les besoins sociaux sont contradictoires : un individu peut avoir, en même temps, successivement, ou alternativement, besoin de se sentir comme les autres et de se différencier des autres.

- Les besoins sociaux ont investi les besoins primaires et se confondent avec eux : les besoin élémentaires sont satisfaits dans des formes socialement significatives : un dîner dans un restaurant chic à la lueur tamisée des bougies ne satisfait probablement pas le seul besoin de s'alimenter…

- Les besoins sociaux sont souvent mus par des ressorts « clandestins »

dont nous n'avons pas forcément conscience. Ainsi la consommation semble-t-elle parfois suivre des mobiles bien peu rationnels. Pourquoi se déplacer en ville dans un encombrant et coûteux tout-terrain ?

Parce que ce véhicule satisfait beaucoup de besoins, (volonté d'afficher un statut social, besoin de domination, besoin de se sentir en sécurité, besoin d'une hypothétique évasion...) pas seulement celui d'aller d'un point à un autre.

Les besoins sociaux se ramènent en définitive à une *consommation de signes*. C'est la thèse, entre autres, du philosophe Jean Baudrillard. Les biens constituent un système sémiologique.

La sémiologie est la science qui étudie les « signes » au sein de la vie sociale. Un signe est tout ce qui a un sens, une signification. Le sémiologue, selon l'élégante définition d'Umberto Eco (lui-même brillant sémiologue) est celui qui « s'obstine à voir du sens, là où les autres ne voient que des choses ». Dans nos sociétés, comme dans les sociétés primitives, nous communiquons avec les autres non seulement par le langage mais aussi par des objets, qui peuvent par ailleurs n'avoir aucune utilité pratique : à quoi sert une cravate si ce n'est à montrer qu'on en a une ? Roland Barthes dans « Mythologies » a montré à quel point des choses aussi anodines qu'un steak-frites, le lait, le strip-tease étaient porteuses de sens. Son analyse sémiologique de la Citroën DS est célèbre.

encadré : Vous prendrez bien un café ? (avec un nuage de sens).

Lors d'une enquête réalisée auprès de ménagères on a essayé de savoir pourquoi le café soluble été mal perçu par cette catégorie de consommateurs. Un des éléments de réponse était que ce type de café donnait une mauvaise image de la personne qui l'offrait. La ménagère, c'est-à-dire la femme, la mère, la maîtresse (de maison) considère que préparer un café instantané ne peut être perçu par les autres comme un signe d'incompétence, voire même de manque d'attention, de tendresse et d'amour. On ne consomme pas, on communique.

Un produit a toujours deux dimensions : sa dimension pratique, fonctionnelle et une dimension « démonstrative » , il est porteur de sens. Un montre donne l'heure. Une Rolex donne sans doute l'heure, mais surtout une image, à celui qui la porte.

Tout en haut de la pyramide de Maslow on trouve la crème des besoins humains : l'accomplissement de soi. Ici l'individu est face à lui-même ; nous sortons du domaine strictement économique mais *par le haut*. N'en déplaise à ceux qui aiment imaginer des clochards heureux, il est plus simple, généralement, d'être « accompli » et satisfait de soi quand on est bien nourri et bien intégré dans la société.

La pyramide de Maslow est un outil pratique mais un peu rustique pour une approche satisfaisante de cet univers réellement complexe des besoins humains. Une référence à la psychologie est, bien entendu, nécessaire. Les trois niveaux de la conscience (conscient, subconscient, inconscient) doivent être mis à contribution. Certains auteurs soulignent, par exemple, une dimension *imaginaire* ou d' *évasion* des besoins. Nous sommes ici à la frontière des besoins sociaux et de l'accomplissement de soi. Cinéma, télévision, alcool, voyages…Toute une panoplie de drogues plus ou moins dures…

Le désir et la poursuite du tout.

Les biens étant porteurs de sens social, des supports de communication, leur consommation ostentatoire joue essentiellement le rôle d'identifiant (je suis ce que je consomme). Après l'age de l' *être*, et celui de l' *avoir*, nous serions arrivés à l'age du *paraître*.

La croissance économique se nourrit d'une course poursuite entre groupes sociaux : les plus élevés voulant à tout prix se différencier, les autres, les groupes inférieurs, voulant s'identifier à eux. C'est le syndrome du « snob » dans les collèges britanniques au XIXe siècle.

Un cycle en 4 temps se met en place.

- différenciation : un produit nouveau (et cher) arrive sur le marché. Les catégories supérieures s'en emparent et en font un « status symbol » : exemple la « jet set » et le transport aérien dans les années 50.

- Contamination : les groupes plus nombreux sont attirés par cette consommation ; forte demande, baisse des prix : le bien se démocratise.

- Une perte de statut s'en suit. Le bien est déclassé. (vols charters)

- Une nouvelle innovation se produit ; elle est utilisée pour une nouvelle différenciation (Concorde…)

Des exemples de cette « poursuite » sont nombreux dans tous les

domaines. L'automobile comme les loisirs, l'habillement comme l'alimentation. Le tennis a été pris d'assaut et démocratisé. Y compris dans ses oripeaux : la chemisette Lacoste s'est transférée de

« Roland » au « neuf trois ». Le golf ou la navigation de plaisance font vaillamment de la résistance, tels des « fort Apache » attaqués par la foule en furie.

Dans ces cas là, comme dans d'autres, le dernier discriminant reste le prix : ainsi dans le transport aérien entre ce qu'on appelait « première classe » et la « classe touriste » la différence du service se mesure en centimètres supplémentaires et en quelques verres de champagne, o combien symboliques. Le prix est, au contraire, réellement différent. Aucun voyageur normalement constitué ne choisit ce service.

Seules les entreprises peuvent offrir celle qui est devenue la « classe affaires ». Le transport se métamorphose donc en symbole hiérarchique.

Probablement la consommation de ces biens et services ne répond plus à la satisfaction de ce qu'on continue à appeler, à défaut de mieux, un besoin. On serait tenté de parler ici de désir.

Le désir comme aspiration à un supplément. Supplément de statut social, supplément d'attention, quelque chose qui sorte de la norme…

Selon Jacques Attali « le désir c'est la dérivée du besoin ». A moins qu'il n'en soit que la *dérive*…

La publicité peut elle créer des besoins ?

Les hommes de marketing et de publicité ont fait des besoins sociaux leur champ de prédilection et leur terrain de manœuvre favori. L'immense majorité des messages publicitaires ne se contente plus, depuis longtemps, d'informer ou d'essayer de convaincre rationnellement le consommateur. Elle fait de plus en plus levier sur les besoins sociaux pour opérer ce que Vance Packard appelait la *persuasion clandestine*. Il serait toutefois erroné d'attribuer à la publicité un pouvoir qu'elle n'a pas. Notamment celui de créer des besoins, comme le fait croire un lieu commun diffus. Lieu commun qui a ses lettres de noblesse puisque Karl Marx lui-même affirme :

« La production produit la consommation en créant le mode déterminé de la consommation et ensuite en faisant naître l'appétit de la

consommation, la faculté de consommation sous forme de besoins »

L'économie actuelle considère que la publicité ne crée pas de besoins parce que l'homme les a déjà tous. Il n'est pas nécessaire de creuser ultérieurement ce *puits de besoins*, car il n'a pas de fond. L'homme avait besoin de communiquer bien avant l'invention du téléphone portable et de se déplacer bien avant l'invention de l'automobile ou des patins à roulettes.

L'apparition de ces nouveaux produits ne fait qu'apporter une nouvelle manière de satisfaire un besoin, par définition préexistant. La publicité de son côté se contente d'exciter notre désir.

Son objet n'est pas de créer un nouveau besoin mais de rendre désirable une certaine manière de le satisfaire.

Encadré : Une guerre de l'opium permanente.

En 1967 Guy Debord écrit dans « La Société du spectacle » :

« Le spectacle est une guerre de l'opium permanente pour faire accepter l'identification des biens aux marchandises ; et de la satisfaction à la survie (…) Mais si la survie consommable est quelque chose qui doit augmenter toujours, c'est parce qu'elle ne cesse de contenir la privation. S'il n'y a aucun au-delà de la survie augmentée, aucun point où elle pourrait cesser sa croissance, c'est parce qu'elle n'est pas au-delà de la privation, mais parce qu'elle est la privation devenue plus riche ».

L'expression « privation devenue plus riche » n'est pas une simple pirouette. C'est une manière radicale de percevoir la dynamique intime de notre système économique. Cette course poursuite entre les besoins et les marchandises dont nous sommes tous les acteurs, et les spectateurs, s'explique par un contenu insoupçonnable de la marchandise : la privation. En même temps qu'elle satisfait des besoins la marchandise porte en elle d'autres appétits qui demandent à être satisfaits.

Achetez une voiture. Un certains nombre de vos besoins sont satisfaits ; mais combien d'autres désormais s'imposent à vous ? L'obésité qui fait des ravages auprès des pauvres des pays riches pourrait être une autre illustration de ce principe.

4-« Ne pas dîner aujourd'hui » : épargne et détour de production.

La voie royale pour la solution du problème économique est à chercher du côté de l'augmentation des ressources. Le problème est que l'on ne peut créer de ressources qu'avec des ressources ; alors comment faire vu que, par définition, elles sont limitées ?

La petite maison dans la prairie.

Imaginons une famille vivant dans une maison isolée au milieu des bois. La seule source d'eau disponible se trouve à quelques kilomètres de là. Chaque jour un membre de la famille est chargé de la pénible corvée d'aller chercher quelques seaux d'eau. Probablement un enfant, une Cosette.

La famille peut vivre et survivre ainsi. Un effort (faire le chemin, porter le seau) ; une récompense (boire, se laver). On a ici une satisfaction *directe* des besoins. Il est évident que cette solution est quelque peu sommaire ; elle a comme inconvénient la grande dépense quotidienne d'énergie et son pendant inévitable : une satisfaction insuffisante des besoins.

Dans ces conditions il est évident que prendre un bain devient quasiment impossible, ainsi que laver son linge à la maison. L'eau sera réservée à la satisfaction des besoins essentiels : boire, faire la cuisine.

La famille peut opter pour une autre solution : construire une conduite, une canalisation, un aqueduc.

Dans un premier temps la situation « économique » de la famille va se dégrader. Il faudra fournir beaucoup plus d'efforts et probablement réduire sa consommation, c'est-à-dire la satisfaction de ses besoins. Par ce moment difficile (plus d'efforts moins de satisfaction) la famille va opérer un *détour de production* : en travaillant à la construction de la canalisation elle va travailler à la satisfaction de ses besoins mais de manière *indirecte* (j'ai soif, donc je…

creuse).

On imagine facilement l'issue de cette histoire édifiante : lorsque les travaux seront finis la famille pourra satisfaire beaucoup plus

largement ses besoins en contrepartie d'un effort limité. Eau en abondance, lessive et douche pour tout le monde et tout cela en contrepartie un effort ridicule : ouvrir un robinet.

Ce « détour de production » est la voie royale de la gestion des ressources rares. Précisons le processus.

Dans une économie sommaire on passe directement des ressources à la satisfaction des besoins. L'homme se contente de consommer ce que la nature lui donne.

Besoins

Ressources

satisfaction

Fig. 1. 4 Satisfaction directe des besoins

Dans une économie avec « détour de production » on aura le cheminement suivant : Ressources

Besoins

Investissem

Production

Epargne

ent

Fig. 1.5 Le détour de production

Les ressources sont « rationnées », une partie seulement est destinée à la satisfaction directe des besoins. Le reste est « épargné » et devient un outil de production. Dans un deuxième temps ce « capital » permet de produire et de satisfaire une quantité supérieure de besoins. La meilleure façon d'avoir plus de ressources, demain, c'est de limiter sa consommation, aujourd'hui. Le geste fondateur de l'économie c'est la décision de « ne pas dîner ».

Un paysan qui, par définition, n'a pas assez de blé pour nourrir sa famille, doit soustraire une partie de sa récolte à la consommation pour l'épargner et pouvoir, l'année suivante, semer le blé non consommé et éventuellement en produire plus. A une échelle supérieure il peut vendre son blé, économiser, acheter un tracteur et produire encore plus.

Plus l'économie se développe plus le « détour de production » s'allonge. L'échange, la monnaie, la banque, l'industrie sont autant d'éléments du « détour ».

Partage ou appropriation ? Les vertus de l'injustice.

La solution au problème économique que nos société ont choisie passe donc par la multiplication des biens. Mais un problème se pose ; un problème épineux, celui de la répartition.

L'humanité a exploré deux systèmes : le partage des biens et la propriété privée. Ce dernier s'est imposé. Ethiquement c'est peut être regrettable, économiquement, il s'est révélé bien plus performant.

L'inconvénient de la solidarité.

Face à la rareté des biens de nombreuses sociétés ont opté pour un système de partage des biens, ou du moins de solidarité entre ses membres. Les sentiments moraux … Ont poussé les hommes à une attitude défensive face à la dureté de la vie. La solidarité ne doit pas être seulement comprise comme le triomphe des sentiments moraux, elle est également un mode de survie, bien plus efficace que l'égoïsme dans des situations extrêmes.

Par des méthodes différentes les systèmes de partage se fondent donc sur l'idée que les biens que la nature nous offre doivent être accessibles à tous, y compris parce que si j'en prive mes semblables je pourrais en être à mon tour privé. Généralement ce raisonnement n'est guère explicite, il est intégré dans les cultures ; y compris dans la langage. Ainsi dans certaines langues africaines le mot « je » n'existe pas. On ne peut donc pas dire « je mange » mais

« nous mangeons ». Le partage n'est pas un calcul, c'est une donnée. Qu'elle passe par la famille, le clan, la tribu, la religion, la solidarité, à des degrés divers, est une donnée constitutive des sociétés humaines. Par ces temps d'individualisme triomphant on a tendance à l'oublier. « En Chine le terme individualisme est plus qu'un défaut, c'est pratiquement une insulte » disait encore il y a peu de temps le philosophe Zhao Fusan.

Le sociologue Marcel Mauss (*Essai sur le don*) a étudié les sociétés dans lesquelles le don était un ciment social puissant. Les indiens d'Amérique du nord pratiquaient le potlach, une sorte de cérémonie au cours de la quelle le différents chefs de tribu s'offrent des présents : une sorte de compétition s'établit où la supériorité revient à celui qui donne le plus. Accepter les cadeaux, sans les rendre, ou en rendre moins, signifie se soumettre. Il existe donc une surenchère permanente car le don par rapport à l'échange marchand ne s'arrête pas au moment où on paye, où on « solde son compte » c'est une relation sans fin. Des traditions de don existaient encore récemment dans nos sociétés. Selon Mauss ce principe du don subsiste encore aujourd'hui (symboliquement) dans l'échange de cadeaux ou, beaucoup moins symboliquement, dans les systèmes d'entraide mutuelle ou les assurances sociales. La différence s'appelle l'état.

Aussi humains et éthiquement remarquables soient ils, la solidarité et le partage ont un défaut.

Ils ne peuvent qu'être des systèmes de gestion défensive de la rareté, en aucun cas une solution à celle-ci, car ils ne permettent pas son dépassement. Partager des biens rares signifie en effet partager la pénurie, la rendre encore plus insurmontable. La prise de risque, ce pari sur l'avenir, est impraticable lorsque je ne risque pas seulement mes biens et ma vie, mais également la vie de mes semblables. Joseph Schumpeter, qui a consacré l'essentiel de son œuvre à l'étude de la dynamique du capitalisme, a bien montré que le premier pas de ce système est la *destruction des anciennes solidarités.* La solidarité et le partage rendent impossible l'apparition spontané d'un « surplus »,

d'une richesse supplémentaire à économiser, et à investir. Ou alors ce surplus il faut aller le chercher par la coercition et la violence, comme ça été le cas dans les systèmes communistes modernes ; là aussi l'échec a été au rendez vous.

Les vertus de la propriété privée.

« Le premier qui, ayant enclos un terrain, s'avisa de dire : *Ceci est à moi*, et trouva des gens assez simples pour le croire, fut le véritable fondateur de la société civile. Que de crimes, de guerres, de meurtres que de misères et d'horreurs n'eût point épa rgnés au genre humain celui qui, arrachant les pieux ou comblant le fossé, eût crié à ses semblables : Gardez-vous d'écouter cet imposteur ; vous êtes perdus, si vous oubliez que les fruits sont à tous, et que la terre n'est à personne. »

C'est ainsi que Jean Jacques Rousseau dans son *Discours sur l'origine de l'inégalité* fustigeait la propriété privée.

La propriété privée a, moralement parlant, bien des défauts. Economiquement c'est un système fantastique. Les systèmes fondés sur la propriété privée règlent le problème économique par ce qu'on appelle **l'appropriation privative**. La rareté des ressources est gérée de la manière la plus injuste qui soit : une minorité s'empare de la totalité, ou de l'essentiel, des richesses et en prive le reste de la population. Généralement cette affaire se règle d'abord par la violence : guerres, invasions, esclavage. Par la suite un système social est établi qui pérennise les positions acquises. Les descendants des guerriers conquérants deviennent des seigneurs propriétaires, des patriciens, des nobles ; les enfants des expropriés, des esclaves, des serfs, des parias. « Omnes dives aut iniquus est, aut heres iniqui » disait Saint Jérôme. « Tous les riches sont soit injustes, soit héritiers d'injustes. »

Du haut de sa sagesse Confucius constatait :

« Il faut respecter un grand principe pour augmenter la richesse d'une nation : ceux qui la produisent doivent être nombreux ; ceux qui la consomment peu nombreux ; ceux qui la créent doivent être rapides ; ceux qui l'utilisent doivent être lents. Alors seulement, la richesse sera toujours suffisante. »

Ainsi la société est séparée en deux grandes classes : les uns vivent

dans l'abondance, les autres dans la misère. Les premiers, s'ils le désirent, peuvent économiser et investir leur

« surplus ». Les autres sont obligés de se soumettre et de s'en remettre au propriétaires pour survivre. Généralement les propriétaires leur délèguent les tâches ingrates de la production en échange des moyens de leur survie. C'est ce système qui a dominé le monde jusqu'à l'age moderne. Le génie du capitalisme est d'avoir démocratisé la propriété privée et d'en avoir généralisé les bienfaits. Ainsi l'égoïsme est devenu notre manière commune de gérer les ressources rares. Libérés des inconvénients de la solidarité et du partage nous nous lançons à la poursuite très égoïste de notre bien être personnel en laissant la main invisible s'occuper du bien commun.

L' égoïsme devient le ressort le plus puissant qu'un système économique ait jamais eu. Nous y ajoutons un autre ressort, en complément : le gaspillage et l'insouciance.

Ainsi s'accomplit pleinement la vérité énoncée sous forme de fable par Richard Cantillon au XVIIIe siècle : « vice privé, vertu publique ».

Chapitre 2 : L'histoire agitée de la pensée

économique.

Dans ce chapitre :

- L'économie d'avant la science économique.

- Les premières théories sur la valeur et la richesse.

- Les grandes écoles de la pensée économique.

- Les apports des « francs tireurs ».

1 - L'ignorance ou l'éthique ?

(L'économie d'avant la science économique)

Il serait vain de chercher un « avant » à l'économie. « Quand la société était encore dans cet état informe qui précède les progrès des manufactures et l'extension du commerce… »

comme dit Adam Smith. Le problème économique est indissociable de l'histoire humaine. La réflexion économique aussi. Seulement pendant longtemps on a eu une réflexion économique implicite, souterraine presque, les hommes ayant la latitude de penser et d'écrire n'ayant pas ressenti la nécessité de s'appesantir sur ce domaine. L'antiquité esclavagiste n'avait pas beaucoup d'intérêt pour les activités productives et commerciales jugées peu nobles . Le Moyen Age tout entier absorbé par le sentiment religieux, tout en encensant le travail se méfiait de l'argent et du commerce comme de la peste.

La modernité a vu se constituer un savoir économique autonome et le XIXe positiviste a cru avoir trouvé là une nouvelle « science ». Depuis, il est devenu banal de considérer qu'avant le XIXe siècle l'économie en tant que discipline (ou la réflexion économique) n'existait pas.

Le premier livre d'économie serait le « Traité d'Economie Politique » d'Antoine de Monchrétien de 1615. Grossière erreur que nous ne devons autant à notre inculture qu'à notre suffisance de « modernes » imbus de l'idée de progrès et des mythes dont elle est porteuse.

L'antiquité et le moyen age ont été des périodes de réflexion profonde sur l'économie. Si nous l'avons oubliée, c'est que leurs préoccupations, et leurs valeurs, ne furent pas les nôtres.

L'antiquité : pas une drachme ne doit manquer à la beauté.

L'antiquité gréco-romaine nous a légué peu de textes consacrés à l'économie. Les œuvres les plus significatives sont deux opuscules de Xénophon (« L'économique ») et d'Aristote (« Les économiques »). L'économie est essentiellement l'art de gérer le foyer comme l'indique le mot lui-même (*oikos* : maison et *nomos* : l'ordre).

Aristote distingue deux économies. L'économie naturelle et la

chrématistique, l'art de s'enrichir. Aristote n'a de cesse de condamner ceux qui mettent l'argent au dessus de tout : ceux qui font de l'argent de tout : « argent de l'énergie, de la stratégie, de la médecine, parce que l'argent pour eux est la fin et que tout s'oriente vers cette fin… » Il condamne le prêt à intérêt « parce que l'argent ne fait pas de petits », idée qui vivra vingt siècles.

Selon André Piettre (« *Les trois âges de l'économie* ») pendant l'antiquité, comme au moyen age, l'économie, avant de s'émanciper, était une discipline, et un domaine, subordonné.

L'économie était soumise à la religion, à la philosophie, à la politique. A Thèbes, selon Aristote, la loi interdisait toute fonction publique à celui qui avait abandonné le commerce depuis moins de dix ans…

Chez les athéniens elle était même soumise à l'esthétique. « Chez eux, la vie matérielle était bien pauvre, mais il n'a jamais manqué une drachme pour la beauté. »

« Tu l'as faite riche, parce que tu n'as pas su la faire belle » disait méprisant un athénien à un sculpteur étranger, qui visiblement n'avait pas encore intégré les valeurs de la cité de Périclès.

Les grecs ont tout inventé et tout expérimenté dans le domaine de l'organisation sociale : communisme pur et dur chez les spartiates, démocratie, utopies en tout genre: mais il y a un concept qui nous est pas vraiment parvenu : le concept d'**eunomie** , la « juste organisation », pourtant c'est bien loin d'une quelconque idée de justice que l'économie de l'antiquité a prospéré, notamment sous l'empire romain. Si l'économie est restée, même chez les romains, une discipline secondaire c'est qu'un autre domaine était déterminant : celui des armes. Tacite a dit que les romains préféraient faire l'histoire plutôt que l'écrire. De même « ils préférèrent bâtir l'économie plutôt que la penser » (A. Piettre) et cette construction, remarquable à plus d'un titre, était fondée sur la guerre, la conquête et l'esclavage.

Inflexible moyen age.

Pauvre Moyen-âge ! Il est des périodes historiques comme des gens. Certaines, va savoir pourquoi, ont une mauvaise réputation. Misère, violence, ignorance, notamment des « lois »

économiques ; voilà comment on présente cette longue période de notre histoire. Pourtant, comme l'affirme March Bloch « La société de ce temps n'ignorait certes ni l'achat ni la vente. Mais elle ne vivait pas comme la nôtre d'achat et de vente ».

Les bases théologiques de l'économie médiévale.

L'économie au Moyen Age est dominée par la religion, par le dogme et la foi, essentiellement dans la formulation qu'en a donné Saint Thomas d'Aquin (1226-1274) dans sa Somme Théologique, qui s'inscrit parfaitement dans le prolongement d'Aristote :

- méfiance vis-à-vis de la richesse.

On s'en tient à la parole biblique : « il est plus facile qu'un chameau passe par le chas d'une aiguille qu'un riche pénètre dans le royaume des cieux ».

-condamnation de l'usure (*usura vorax*).

En 1179, 3e concile du Latran écarte les usuriers des sacrements, en 1212 le 4e concile du Latran condamne l'argent gagné sur l'argent : *pecunia pecuniam non parit* . Au XIIIe siècle, l'invention du purgatoire consent quelques arrangements ; en 1515, le 5e concile du Latran autorise crédit accordé aux monts de piété. A la Renaissance cette recommandation se perd.

- exaltation du travail. Le travail est glorifié (« tu gagneras ton pain à la sueur de ton front »). Les moines donnent l'exemple comme l'indique la devise des bénédictins *ora et labora* (prie et travaille)

- la propriété privée est acceptée mais le propriétaire a des devoirs vis-à-vis de Dieu et des pauvres.

- Le juste prix. Le prix ne doit contenir que la juste rémunération du travail. Profiter le la pénurie pour augmenter les prix mène tout droit en enfer. Déjà à Rome les spéculateurs étaient condamnés à la lapidation. La loi de l'offre et de la demande est donc connue mais elle est rejetée comme immorale.

Les riches heures des corporations, des guildes et des jurandes.

Le mot « corporatisme » sonne négativement à nos oreilles. Il évoque l'égoïsme des groupes sociaux, les privilèges. Il évoque également les régimes fascistes qui ont essayé d'en faire la base de leur organisation sociale. Pourtant la corporation sous ses différentes formes (guildes, jurandes…) a été une des organisations de la vie économique et sociale ayant eu la plus grande longévité. Pas moins de cinq siècles, du XIIIe au XVIIIe siècle. La Société Anonyme qui domine nos économies est, en comparaison, une gamine. En France elle n'est apparue qu'en 1867.

Aux antipodes de la flexibilité.

Si on veut comprendre ce qu'était une corporation au moyen age il suffit de prendre les aspirations des chefs d'entreprise d'aujourd'hui et d'en imaginer l'exact opposé.

La corporation est aux antipodes de la liberté du commerce et du travail, c'est la négation pure et simple de que nous appelons la flexibilité.

Nul ne peut exercer un métier quelconque s'il n'est membre de la corporation correspondante.

Et il n'existe qu'une seule manière d'y accéder : l'apprentissage. On entrait dans l'atelier d'un maître avant l'age de dix ans et on ne devenait compagnon qu'au bout d'un long apprentissage qui était couronné par le passage d'un véritable examen devant des jurés et la réalisation d'un *chef d'œuvre*. Un *tour de France* couronnait la formation.

La corporation édictait les *règles de l'art*, les normes que les produits, ou services, devaient respecter. Le prix, était, bien entendu sévèrement réglementé.

Dans le préambule du *Livre des Métiers*(1260), Etienne Boileau présente son ouvrage comme un moyen « … pour chastier ceux qui par convoitise de vilain gain ou par non sens le demandent et le prennent contre Dieu, contre droit et contre raison »

A propos de ce livre Louis Blanc écrira plus tard

« …l'esprit de charité avait pénétré au fond de cette société naïve. On ne connaissait point alors cette fébrile ardeur du gain qui enfante quelquefois des prodiges…mais du moins la vie des travailleurs n'était point troublée par d'autres jalousies, par le besoin de haïr ses

semblables, par l'impitoyable désir de se ruiner en se dépassant ».

L'ambiguïté de l'église des pauvres.

On ne saurait saisir simplement le rôle de l'église dans l'économie et la société du moyen age.

Qu'il fut contradictoire est une évidence. Par de nombreux aspects l'église a eu un rôle éminemment positif. C'est elle d'abord qui a tempéré les mœurs des seigneurs, canalisant leur violence et réduisant leurs exactions. C'est elle qui s'est chargée, seule, pendant de siècles, de l'éducation, du secours aux pauvres et des soins aux malades. Ce sont les ordres monastiques qui ont mis au point et enseigné aux paysans les méthodes de culture, de conservation et préparation des aliments, de vinification. Le savoir faire agroalimentaire de l'Europe est en grande partie d'origine monastique. Dom Pérignon clôturant une bien longue tradition.

L'église a été aussi responsable d'actions calamiteuses : l'interdiction du prêt à intérêt a attisé la haine vis-à-vis des juifs qui le pratiquaient, elle a étouffé les sciences et le savoir, mais surtout elle a été à l'origine de quelque chose de purement scandaleux à nos yeux : l'accumulation et la stérilisation d'immenses richesses.

Biens de l'église, biens des pauvres…

C'est par un drôle de paradoxe que l'église est devenue riche. Ayant inculqué la méfiance vis-

à-vis de l'argent à ses fidèles, l'église a été souvent bénéficiaire de legs ou de dons de puissants voulant ainsi acheter une place au paradis. Elle est ainsi devenue propriétaire d'immenses domaines dans tous les pays d'Europe (on sait que plus tard l'église fera commerce de ses « indulgences », déclenchant la Réforme). Pendant longtemps l'église a mis une grande partie de ses terres (« les communaux ») à la disposition des pauvres qui pouvaient y faire pâturer leurs bêtes et y pratiquer la cueillette. Que le terme ne soit toutefois pas trompeur, car il ne s'agissait pas de cueillir des fraises mais des choses de bien plus importantes comme le bois, seule source d'énergie de l'époque. La fin de ces « champs ouverts » n'est intervenue que très tardivement : en France elle a été achevée pendant la révolution, lors de la vente des biens du clergé. Ce fut le début, o combien important, de la propriété privée (au sens moderne) dans les campagnes.

Investissements de prestige…

Une partie considérable des richesses de l'église fut consacrée à la construction tous azimuts d'églises, cathédrales, couvents, abbayes et monastères. Ces constructions omniprésentes (peut-on seulement les dénombrer ?) représentent en termes économiques modernes un immense stérilisation de richesses. Un détournement d'autres utilisations sûrement plus productives, en termes économiques, que cet hommage omniprésent à la gloire de Dieu.

Mais peut on juger cette époque avec les critères de la nôtre ? L'église a dépensé des sommes mirobolantes pour son prestige, sa puissance et sa gloire. C'est-à-dire, concrètement, pour rien. Mais qui oserait regretter que l'église ait donné du travail à Michel Ange ou à Raphaël ?

2 - L'or ou la sueur ? (Premières réflexions sur la

richesse : de Colbert à Ricardo)

La réflexion économique moderne commence quelque part entre la Renaissance et le siècle des Lumières. Elle fait partie du renouveau de la pensée, des arts, de la science et des techniques qui va arracher le monde au moyen age et le propulser vers la modernité.

Les premières réflexions portent sur deux thèmes parallèles et interdépendants : qu'est ce que la richesse ? Comment l'obtient on ? Le temps d'explorer deux ou trois fausses pistes et l'économie devient dès le début du XIXe siècle une discipline à part entière. Dans cette période, on verra déjà se manifester, si ce n'est une « exception française » du moins une

« french touch » dans l'approche des problèmes économiques.

Le mercantilisme et la quête de l'or.

Le mercantilisme a dominé la pensée économique naissante, au moment de la première expansion colonisatrice de l'Europe, au XVI et XVII siècles, et du triomphe de la monarchie absolue.

Ses idées de base sont:

- la puissance du monarque et du pays est fondée sur l'or qu'il possède. L'or est la seule vraie forme de richesse.

- Le commerce est la meilleure manière d'accumuler de l'or.

- L'état doit jouer un rôle important dans l'économie :

Le mercantilisme a connu trois variantes :

-Le mercantilisme ibérique (représenté par Ortiz et Olivarès) a été plus particulièrement

« bullionniste » (de l'anglais bullion : lingot), c'est-à-dire soucieux de tirer le métal précieux de l'exploitation des colonies et de le garder. Pour cela on a cru, naïvement, qu'il suffisait d'exploiter sans limites les colonies et d'interdire l'exportation des précieux lingots.

- Le mercantilisme anglais (dont les principaux penseurs sont Thomas Mun et William Petty) est commercial. Un système de *contrats* obligeait les exportateurs à se faire payer en or, rapatrié en Angleterre. Les importateurs étaient obligés d'utiliser leurs gains pour acheter des produits anglais. L'état veille à ce que la balance commerciale soit excédentaire par un système de lourde taxation des importations.

-Le mercantilisme français est « industrialiste ». Ses principaux représentants sont Jean Bodin, Antoine de Montchrestien, P. de Boisguilbert, R. Cantillon et surtout Jean Baptiste Colbert (1619-1683).

Homme à tout faire du royaume, personnage tout puissant cumulant les charges (y compris celle d'académicien), Colbert a laissé une trace indélébile dans la culture économique française. Le « colbertisme » part du constat que la France n'a ni or ni argent ni colonies capables de lui en fournir. L'état doit donc favoriser les manufactures chargées de produire des biens d'exportation (métaux, produits de luxe : draps, étoffes, tapisseries, cristallerie).

Ces manufactures sont soit publiques, et financées directement par l'état (les Gobelins, la Savonnerie, ou les manufactures d'armes comme Saint-Étienne), soit privées mais profitant de l'aide de l'état. (Saint Gobain pour le verre). L'état n'hésite pas à faire venir en France des ouvriers ayant une réputation d'excellence dans leur métier : les

vénitiens pour le verre, les flamands pour le cuivre. Pour garder cette main d'oeuvre précieuse on ne lésine pas sur les moyens. En 1682 un loi punit de la peine de mort tout ouvrier voulant quitter le royaume.

L'état fixe des tarifs douaniers élevés interdisant en pratique les importations (l'argent « il faut l'attirer du dehors et le conserver au-dedans » disait Colbert) ; les exportations sont en revanche favorisées par la création de grandes compagnies coloniales avec privilège de monopole (compagnie des Indes orientales 1664).

Les Physiocrates ou l'éloge de la terre.

Avec l'école française des physiocrates (Dupont de Nemours, Mercier de la Rivière, et surtout François Quesnay (1694-1774) on franchit un pas supplémentaire. On a pour la première fois une approche globale dans la réflexion économique. Avec une certaine emphase le marquis de Mirabeau (le père d'Octave), lui-même membre de courant de pensée, affirmait que les trois piliers de la solidité des sociétés étaient l'invention de l'écriture, celle de la monnaie et le *Tableau économique*. Le *Tableau économique* de Quesnay (1758) contient la première vison de l'économie comme un circuit dans lequel la « richesse circule comme le sang sans le corps humain »

La pensée de Quesnay est axée sur deux idées fondamentales :

- **le produit net.** La société se divise en trois groupes. La classe productive, composée exclusivement des cultivateurs ; la classe des propriétaires, et une classe stérile composée d'industriels, commerçants, professions libérales. Seuls les cultivateurs sont producteurs de richesse sous forme de produit net. Le produit net (ancêtre de notre PNB) est la différence entre les richesses récoltées et les richesses dépensées pour les obtenir. Seule l'agriculture est créatrice de richesse. Le reste de l'économie vit de la circulation de ce produit net mais ne contribue pas à sa création. L'état ne devrait percevoir qu'un impôt unique basé sur le Produit Net.

- **L'ordre naturel.** La divine providence a établi pour l'homme un ordre naturel auquel il suffit de se conformer pour être heureux sur terre. « Le maintien de la propriété et de la liberté fait régner l'ordre le plus parfait sans le secours d'aucune autre loi ».

Propriété, liberté ; l'économie comme un circuit : on comprend de quoi les physiocrates, malgré leurs erreurs évidentes, sont les

précurseurs. Mais on leur doit plus que cela : ce sont eux qui ont lancé une des formules (et une des idées) les plus marquantes de l'histoire économique.

encadré :Vous avez dit « laissez faire » ?

S'il existe un ordre naturel, chaque homme guidé par son intérêt personnel, verra son intérêt concorder avec celui des autres hommes. Les gouvernements doivent se borner à faire respecter la propriété et la liberté. L'action des individus fera le reste. Selon l'expression de Vincent de Gournay, le gouvernement doit « laisser faire les hommes, laisser passer les marchandises ». Toute entrave au travail et surtout au commerce doit être levée.

« Laisser faire, laisser passer » voilà une idée qui fera son chemin.

Les classiques : Smith, Say, Ricardo.

Avec Smith, Say et Ricardo l'économie sort de l'age des balbutiements. Désormais la réflexion économique trouve sa voie et les réponses toute leur pertinence. Ces trois là n'ont pas volé l'épithète « classiques » qu'on leur attribue : leurs idées sont une référence toujours d'actualité.

Adam Smith. (1723-1790)

L'auteur des « *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* »(1776) est considéré par beaucoup comme le véritable fondateur de l'économie, et un maître à penser à l'enseignement toujours vivant. Trois idées essentielles :

-Théorie de la valeur-travail. le travail est la seule source de la richesse et la meilleure mesure de la valeur.

- La spécialisation. La puissance créatrice du travail est décuplée par la spécialisation. Si chacun se concentre sur une tâche son travail sera plus efficace, pour le plus grand profit de l'individu et de la collectivité. Ce qui est vrai pour les individu est vrai pour les pays.

- **La main invisible** : si chaque homme poursuit son intérêt individuel, une main invisible, (qui n'est autre que la divine providence, la future « loi du marché ») établit un ordre qui est garant de la prospérité de chacun.

ENCADRE **La bienveillance du boucher et la main invisible.**

« Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du marchand de bière et du boulanger, que nous attendons notre dîner, mais bien du soin qu'ils apportent à leurs intérêts. » L'homme est un être social qui a besoin de ses semblables, affirme Adam Smith, mais ce qui les pousse à s'aider les uns les autres ce n'est pas une quelconque humanité ou altruisme, c'est l'égoïsme le plus absolu. Chaque homme n'a en tête que son intérêt. Si en poursuivant égoïstement cet intérêt il fait également le bien des autres, c'est bien malgré lui. « Il est conduit par une main invisible à remplir une fin qui n'entre nullement dans ses intentions ». Cette fameuse main invisible opère un véritable miracle. L'égoïsme devient la meilleure manière de travailler pour les autres tout en ne pensant qu'à soi même. On a jamais vu ceux qui aspirent à travailler pour les autres faire de bonnes choses.

L'état ne doit pas intervenir dans la vie économique. Le souverain n'a que trois devoirs à remplir :

- « protéger la société de la violence et de l'invasion »

-« protéger chaque membre de l'injustice ou de l'oppression, établir une administration stricte de la justice »

-« ériger et entretenir certains travaux et institutions publics »… « parce que le profit ne pourrait jamais en rembourser la dépense à un individu quoiqu'il puisse faire plus que le rembourser à une grande société. »

Jean Baptiste Say (1767-1832)

Cet économiste français a donné à la réflexion économique une de ses lois les plus importantes : la loi des débouchés.

« La production crée une demande pour les produits. Un produit créé, offre, dés cet instant, un débouché pour d'autres produits pour tout le montant de sa valeur . Le fait de la formation d'un produit ouvre dès l'instant même un débouché à d'autres produits ».

Toute offre crée automatiquement sa propre demande. Dès lors, toute crise de surproduction est impossible. C'est le pilier de ce qui

deviendra la théorie classique de l'équilibre. L'offre (donc la production, et l'entreprise) est l'élément moteur de l'économie. L'offre étant égale à la demande (puisque c'est elle qui la crée) l'économie est par définition et fondamentalement *équilibrée*. La monnaie n'est qu'un intermédiaire neutre.

Il faudra attendre Keynes pour en avoir une critique cohérente de ces deux propositions.

David Ricardo(1772-1823)

Ce « golden boy » avant la lettre qui s'est enrichi en travaillant à la bourse dès son plus jeune âge, est surtout connu pour avoir approfondi, de manière magistrale, le théorie du commerce international de Smith (cf. chapitre XI). Son œuvre est en réalité novatrice à plus d'un titre.

C'est Ricardo qui le premier a exploré les voies de la dynamique économique. Il en a tiré des conséquences pessimistes . Selon ses analyses la rente de la terre aurait tendance à augmenter, les salaires auraient tendance à s'établir au niveau de subsistance et le profit serait inévitablement condamné à baisser. L'idée de « rendements décroissants » est au cœur de l'œuvre de Ricardo et c'est là son legs le plus important à la pensée économique. Marx s'est inspiré de ces analyses, mais l'œuvre de Ricardo demande à être redécouverte et approfondie : c'est ce qu'a commencé à faire Piero Sraffa, au XXe siècle.

Penser la justice.

Les premiers penseurs de l'économie se sont plus occupés d'efficacité que de justice. Smith remettait le sort des démunis aux bons soins de la « main invisible » c'est-à-dire de la divine providence et Ricardo, voyait les salaires inévitablement baisser jusqu'au niveau de subsistance sans s'en émouvoir outre mesure.

Le sort des laissés pour compte de la Révolution Industrielle, qui se déclenche en Angleterre à la fin du XVIIIe siècle, a pourtant de quoi révolter. Certains économistes se sont penchés sur ce problème douloureux.

Jean-Charles de Sismondi (1773-1842) tout en acceptant les bienfaits du marché, critique un système « où la misère publique ne

cesse de s'accroître avec la richesse matérielle, où la classe qui produit tout , est chaque jour plus près d'être réduite à ne jouir de rien » (*Nouveaux principes d'économie politique*. 1827) car « le capitaliste s'efforce de ne rien laisser à l'ouvrier que justement ce qu'il lui faut pour se maintenir en vie, et se réserve à lui-même tout ce que l'ouvrier a produit par delà de la valeur de cette vie » (Ibid). La division du travail théorisé par Smith est également critiquée :

« par cette division l'homme a perdu en intelligence, en vigueur de corps, en santé, en gaieté, tout ce qu'il a gagné en pouvoir pour produire plus de richesse ».

L'état doit se charger de corriger les excès du système ; le gouvernement doit être « le protecteur du faible contre le fort » et le « représentant de l'intérêt permanent de tous contre l'intérêt temporaire et passionné de chacun »

John Stuart Mill (1806-1873) fut également un des premiers à envisager l'intervention de l'état, tout en refusant l'égalitarisme, pour la taxation des plus values foncières, la mise en place d'un système éducatif, la création de coopératives ouvrières.

Mill opère une distinction intéressante entre les lois de la production et celles de la répartition; les premières s'imposent à l'homme tandis que les secondes sont en grande partie du ressort de la législation. Les propriétaires fonciers qui profitent de l'augmentation automatique de la rente (selon l'analyse de Ricardo) doivent être taxés sur cet *unearned increment* (surplus non gagné).

Henri de Saint Simon (1760-1825) est le petit neveu du fameux mémorialiste.

Sa fameuse « parabole » montre qui sont les hommes réellement importants dans un pays : ce sont les savants, les industriels, les banquiers, les ingénieurs, les maçons, les charpentiers, les agriculteurs. S'ils venaient à disparaître « la nation deviendrait un corps sans âme » alors que si venaient à disparaître la famille royale, les ministres, les juges, les « dix mille propriétaires les plus riches » cette perte ne « causerait de chagrin que sous un rapport purement sentimental ». Saint Simon exalte donc le rôle des producteurs et des élites, il préconise un gouvernement qui mettrait par-dessus tout « la science de la production » au profit du pays et de ses démunis. Ses idées influencèrent profondément bon nombre d'industriels et de ministres sous la monarchie de juillet et le second empire et peut être

au-delà. Il existe aujourd'hui un « club Saint Simon » en France : certains économistes et hommes politiques se réclament de cet héritage..

3 - L'équilibre ou le chaos ?

Au XIXe siècle deux visions de l'économie diamétralement opposées se constituées et se sont affrontées. Celle de Marx axée sur les lois de la dynamique économique qui voyait le capitalisme condamné au désordre et à la crise et une vision libérale, fondée sur l'outil mathématique, qui voyait dans la « science économique » la science des grands équilibres.

L'apocalypse selon Marx.

Karl Marx (1818-1883) peut être considéré comme le dernier classique tout en étant un penseur dont l'impact déborde amplement son siècle et la seule économie politique. Véritable maître à penser pour plusieurs génération d'hommes, il est devenu le père, o combien involontaire, de systèmes économiques au sujet desquels il n'a écrit que quelques lignes sur une œuvre monumentale de plusieurs dizaines de milliers de pages.

Marx, le malentendu.

Le malentendu qui plane sur l'œuvre de Marx est lié d'abord à la paternité des régimes socialistes d'URSS ou de Chine. Or, si Marx est bel et bien un des maîtres à penser du socialisme il n'a pas grande chose à voir avec ces régimes. Leur triomphe même est la première preuve de l'erreur qu'on commet si on pense le contraire. Marx a imaginé le triomphe du socialisme en Angleterre ou en Allemagne et par ailleurs il détestait sincèrement les russes sur les destinées révolutionnaires desquels il n'aurait pas parié un kopeck. Marx a été avant tout, et peut être exclusivement, un critique du capitalisme. Son œuvre majeure s'appelle « Le Capital » et le capital a été sa préoccupation première. Mais Marx n'a pas été, loin s'en faut, seulement un économiste. Marx a essayé de synthétiser l'économie politique britannique (Ricardo), le socialisme français (Proudhon, inventeur de l'expression

« socialisme scientifique ») et la philosophie allemande. Il en résulte une construction pour le moins ambitieuse, non dépourvue de contradictions. Trop philosophique pour les économistes, trop économique pour les philosophes, l'œuvre de Marx est devenue une référence pour une cohorte fournie d'adeptes et disciples qui pendant longtemps ont cru y trouver la clé de l'histoire et de l'avenir des sociétés humaines. Chacun y apportant sa glose et son grain de sel, le marxisme est devenu un labyrinthe dans lequel plus d'une intelligence s'est égarée.

L'exploitation capitaliste.

Le point de départ, et le cœur, de l'analyse marxiste est sa théorie de la Valeur-Travail. Telle qu'énoncée par Smith ou Ricardo cette théorie posait un problème : si le travail est à l'origine de toute valeur, quelle est la valeur du travail ? Ici Marx le philosophe frappe fort. La valeur du travail ne peut être que le travail lui-même. Mais comme toute chose le travail a deux valeurs : une valeur d'usage et une valeur d'échange. La valeur d'échange c'est le salaire, fixé au niveau qui permet au travail de se reproduire, selon les normes sociales du moment. La valeur d'usage est ce que le travail produit. La valeur de ce que le travail produit étant supérieure à ce que le travail consomme (le salaire) il en résulte une *plus value* qui, à cause de la propriété privée des moyens de production, est empochée par les capitalistes. Ce profit est extorqué au travailleurs car, contrairement à ce qu'affirment les capitalistes, le capital ne crée pas de richesse. Seul le travail en crée. L'ouvrier est ainsi *aliéné* de la plus value qu'il crée.

« Accumulez, accumulez, c'est la loi et les prophètes. »

Le capital ne crée pas de la valeur car c'est du « travail mort », du travail passé transformé en machines ou en argent. Le seul travail qui crée de la richesse c'est le travail des ouvriers, le

« travail vivant ». Mais, s'il ne crée pas de richesse, le capital a la capacité de décupler l'efficacité productive du travail. Avec une machine l'ouvrier produit plus. Or, la production ne valant que par le travail (vivant) qu'elle intègre, cette production supplémentaire aura une valeur inférieure chaque fois qu'elle sera obtenue par une proportion plus importante de capital et plus faible de travail (intensité capitalistique).

Pourtant les entreprises les plus efficaces sur le marché étant celles qui ont la plus forte intensité capitalistique, les entreprises sont obligées

d'investir ; « accumuler » dans le vocabulaire de Marx. Cette accumulation incessante du capital est la loi fondamentale du capitalisme.

L'inévitable ruine du capitalisme.

Le piège logique que tend Marx au capitalisme s'enclenche ici : pour survivre les entreprises doivent investir et remplacer le « travail vivant » par du « travail mort » ; les hommes par les machines. Ce processus crée inévitablement du chômage. Le chômage n'a rien d'accidentel, il est fonctionnel au système. la présence de nombreux chômeurs (« l'armée de réserve du capital ») pèse sur les salaires, qui baissent, permettant ainsi aux capitalistes d'extorquer une dose supplémentaire de plus value. Mais la dynamique même du système le mène à sa perte : plus les entreprises investissent, plus elles produisent, moins ce qu'elles produisent a de valeur. Plus elles accumulent, moins elles ont les moyens d'accumuler. Elles se heurtent à la malédiction de la « baisse tendancielle du taux de profit ». Par ailleurs plus les entreprises produisent et moins les ouvriers ont de pouvoir d'achat. La crise finale sera une crise de surproduction.

Bien sur le système essayera de trouver des ruses pour éloigner l'inévitable échéance. Les disciples de Marx on vu dans la crise de 1929 la réalisation des prophéties de Marx et dans le fascisme l'ultime recours d'un capitalisme condamné.

ENCADRE : « Un travail remplacé, opprimé, rendu superflu ».

« Avec le développement du mode de production spécifiquement capitaliste ce ne sont plus seulement les objets (…) qui face à l'ouvrier se dressent sur leurs pieds comme capital, mais encore les formes sociales du travail (…). Tout cela s'oppose à l'ouvrier individuel comme quelque chose qui lui est étranger et qui existe au préalable sous forme matérielle ; qui plus est il lui semble qu'il n'y ait contribué en rien, ou même que tout cela existe en dépit de tout ce qu'il fait. Cela prend des formes d'autant plus réelles que, d'une part, la capacité de travail elle-même est modifiée au point qu'elle devient impuissante lorsqu'elle en est séparée, autrement dit que sa force productive autonome est brisée lorsqu'elle ne se trouve plus dans le rapport capitaliste ; et que, d'autre part, la machinerie se développe, si bien que les conditions de travail en arrivent, même du point de vue technologique, à dominer le travail en même temps qu'elles le remplacent, l'oppriment et le rendent superflu dans les formes où il est

autonome. » Karl Marx. *Le Capital*.

***Les néo-classiques : de l'arithmétique du plaisir à la construction des grands équilibres*.**

Tout au long du XIXe siècle un immense chantier va occuper deux générations d'économistes. Ce sont eux qui vont jeter les bases de la science économique telle qu'on la pratique aujourd'hui. Cette économie néo-classique, libérale, confie à la formulation mathématique l'exaltation de la rationalité de l'individu et du marché.

La valeur-utilité.

La première pierre de cet immense édifice, ne sera pas prise chez les classiques Smith et Ricardo (dont la théorie de la valeur-travail avait eu avec Marx des prolongements pour le moins sulfureux) mais chez le père de l'utilitarisme anglais, **Jeremy Bentham (1748-1832)** auteur de l' *Arithmétique des plaisirs*.

« La nature a placé l'homme sous le gouvernement de deux souverains maîtres, le plaisir et la douleur. Le principe d'utilité reconnaît cette sujétion et la suppose comme fondement du système qui a pour objet d'ériger, avec le secours de la raison et de la loi, l'édifice de la félicité » (*Principes de morale et de législation*, 1780-1789).

Von Wieser, Stanley Jevons (1835-82), **Carl Menger** (1840-1921) **Léon Walras** (1834-1910) établissent sur cette base une nouvelle approche de la valeur, la valeur-utilité.

La valeur des biens est subjective et ne dépend en définitive que de la rareté des biens. Le travail lui-même est un bien rare et utile comme les autres : « pourquoi le travail vaut il et s'échange-t-il ? Voilà la question qui nous occupe et qu'Adam Smith n'a ni posée ni résolue… c'est parce qu'il est rare.. donc la valeur vient de la rareté, y compris la valeur du travail… » (Léon Walras).

Avec le concept d'utilité les services sont désormais considérés comme productifs.

« On dit que les marchands ne sont pas productifs ; que si le

fabriquant de meubles produit des meubles, le marchand de meubles vend simplement ce qui a déjà été produit. Cette distinction n'a aucune valeur scientifique. L'un et l'autre produisent de l'utilité.. » (Marshall, *Principles of Economics*.)

Le calcul à la marge.

L'idée même de rareté et de variation à la marge induit l'utilisation massive du calcul différentiel, très en vogue à l'époque. C'est ici que l' « économie politique » devient

« science économique ». Tous ces auteurs, Walras en tête, étant fascinés par les constructions abstraites et les avancées logiques que permettent les mathématiques.

Ce sont ces outils qui sont censés donner aux acteurs économiques, tous rationnels et calculateurs (le fameux *homo oeconomicus*), les clefs de l'optimum. C'est-à-dire la meilleure solution possible au problème économique. Ainsi les économistes se lancent à la recherche de

« l'optimum du consommateur » et de « l'optimum du producteur ». C'est le domaine de ce qu'on appellera désormais la **microéconomie**. Bien sur il n' y ici aucune place pour l'éthique.

C'est au prix de tels sacrifices, croit-on , que l'économie deviendra une science.

« Qu'une substance soit recherchée par un médecin pour guérir un malade, ou par un assassin pour empoisonner sa famille, c'est une question très importante à d'autres points de vue, mais tout à fait indifférente au nôtre. La substance est utile, pour nous, dans les deux cas, et peut être plus dans le second que dans le premier. (Léon Walras).

Equilibre et optimum.

Un fois édictées les règles du comportement individuel sur le principe que producteur et consommateurs cherchent à maximiser leur satisfaction, reste à explorer le problème de l'équilibre général.

Léon Walras et **Augustin Cournot** (1801-1877) sont les premiers à s'y intéresser. **Alfred Marshall** (1842-1924) donne la version définitive de l'équilibre sur le marché. Il construit les fonctions d'offre

et de demande qui telles qu'on les utilise encore aujourd'hui. Le prix, produit de leur rencontre sur le marché est l'élément central de l'équilibre.

C'est **Vilfredo Pareto** (1848-1923) qui formule dans le *Manuel d'économie politique* (1906) la théorie de l'équilibre économique la plus aboutie et la plus sophistiquée . Il invente le concept essentiel d'**optimum économique** et règle, d'une manière qu'on croyait définitive le problème ardu de l'agrégation, de la synthèse, des utilités individuelles. Exercice difficile s'il en est puisque , par définition ces « utilités » sont subjectives.

L'optimum de Pareto se définit comme la situation où on ne peut augmenter la satisfaction de certains individus qu'en diminuant celle des autres. Cela signifie qu'à ce point là, et pour un niveau technologique donné, la gestion des ressources rares est, pour la société entière, la meilleure possible. Il introduit un petit bémol : contrairement aux autres libéraux il considère que l'optimum peut être atteint non seulement par le marché mais également par un

« ministère de la production ». Il ouvre la voie à ce qui sera plus tard « l'économie du bien être ».

Ainsi se constitue, au début du XXe siècle, le socle dur de la pensée économique contemporaine. Des formalisations mathématiques sophistiquées pour asseoir l'idée que, dans un monde d'individus libres, rationnels et égoïstes, le marché est seul capable de régler le problème économique.

La crise de 1929 va faire s'effondrer ces constructions comme un château de cartes.

Keynes le révolutionnaire.

John Maynard Keynes est peut être l'économiste le plus important du XXe siècle. Son œuvre maîtresse la « *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* » (1936), issue de l'analyse de la catastrophe de 1929 a servi de référence à la réflexion économique dominante dans l'après guerre. L'échec du keynésianisme est d'une certaine manière l'ultime preuve de la centralité du penseur de Cambridge. Par une curieuse inversion de logique l'auteur des remèdes apportées à la crise de 1929, est également considéré comme le principal responsable des causes de la crise des années 70.

Trop d'honneur ? Peut être. Toujours est il que Keynes est le grand carrefour de la pensée économique du XXe siècle. Débiteur d'innovations multiples opérés par ses contemporains (Wicksell, Kahn, Aftalion) Keynes l'est également de ses disciples (Hicks, Hansen, Harrod, Robinson) qui, dans les années 1950-60 ont beaucoup fait pour rendre l'œuvre du maître accessible. La « théorie générale » est, en effet, plus qu'un livre, un véritable cauchemar. Mal écrit, mal structuré, rarement facile. Il a fallu une génération d'économistes pour l'expliciter, l'approfondir et surtout la rendre digeste.

L'œuvre de Keynes est révolutionnaire à plus d'un titre :

- **L'invention de la macroéconomie** : « Nous avons donné à notre théorie le nom de

« théorie générale ». Par là nous avons voulu marquer que nous avions en vue le fonctionnement du système économique pris dans son ensemble (…) Et nous prétendons qu'on a commis des erreurs graves en étendant au système pris dans son ensemble des conclusions qui avaient été correctement établies en considération d'une seule partie du système prise isolément »

Le raisonnement néo-classique souffrait d'une tare originelle. Bâti à partir du comportement des acteurs pris isolément, il n'était généralisé au niveau global qu'à force d'abstractions irréalistes. Keynes construit son circuit économique directement sur la base de données globales (« les agrégats ») comme la Consommation, l'Epargne, l'Investissement. L'économie est perçue ainsi comme un système de flux interdépendants. Pour les néoclassiques chaque marché est indépendant et capable de s'équilibrer par ses mécanismes propres. Les équilibres de chaque marché confluent, miraculeusement, dans l'équilibre général. Equilibre optimal, qui plus est. Keynes considère que chaque marché dépend de tous les autres. La demande de travail par les entreprises dépend, par exemple, de la demande des consommateurs sur le marché des biens et services. Il n' y a aucune raison pour que ces interactions aboutissent à un quelconque équilibre automatique et encore moins que cet équilibre soit optimal.

- **Le rôle central de la consommation.**

Une des aberrations de la pensée néo-classique est, selon Keynes, la primauté de l'épargne sur la consommation. Selon les néo-classiques la

décision d'épargner (de « ne pas dîner aujourd'hui ») précède la décision de consommer. L'épargne, arbitrage entre la consommation présente et future, est fonction du taux d'intérêt, la consommation est ce qui reste du revenu une fois l'épargne accomplie. Keynes renverse totalement cette logique. Les ménages consomment d'abord et épargnent ensuite, s'ils en ont les moyens. Et il est bon qu'il en soit ainsi parce que, selon Keynes, la consommation est le véritable moteur de l'économie. C'est en fonction de la consommation que les entreprises produisent, investissent, embauchent.

L'épargne considéré depuis Say comme la vertu cardinale des agents économiques est ravalée au rang de véritable calamité économique. L'épargne se fait au détriment de la consommation, elle fait donc baisser les prix, déprime l'investissement et fait baisser l'efficacité marginale du capital. Une véritable horreur.

Si la consommation est si bonne c'est qu'elle amplifie l'effet d'un joujou extraordinaire : le multiplicateur. Le multiplicateur est un mécanisme qui relie les variations de l'investissement aux variations du Revenu global. Il mesure l'impact d'une augmentation de l'investissement sur l'augmentation de la richesse du pays ; or c'est impact est un multiple des sommes investies et l'ampleur de la multiplication dépend de la *propension marginale à consommer*.

La propension à consommer mesure la part d'un revenu qui est consommée. La propension *marginale* à consommer mesure la part d'un revenu *supplémentaire* qui est consommée. Or Keynes souligne le fait que la pmc est d'autant plus grande que le revenu est faible. Une augmentation d'un revenu faible sera consacrée essentiellement à la consommation. Une augmentation d'un revenu élevé sera consacrée essentiellement à l'épargne. Keynes tire de cette analyse ce qui sera un de ses enseignements majeurs : augmenter les bas revenus est la meilleur manière de stimuler (ou de relancer) l'activité économique, la création de richesse, le bien être.

La monnaie n'est pas un voile.

Depuis Jean Baptiste Say on considérait que la monnaie était neutre. Simple intermédiaire, elle n'était que l'outil d'un échange « produits contre produits ». Keynes rompt avec cette vision du « voile monétaire » en montrant que la monnaie, dans certaines conditions, peut être voulue, recherchée et détenue pour elle-même. C'est la « préférence pour la liquidité » qui se manifeste notamment en période d'incertitudes ou quand le taux d'intérêt est particulièrement bas. C'est par la préférence pour la liquidité que « la monnaie pénètre dans le

circuit économique ». Le taux d'intérêt n'est donc plus la récompense d'une abstention de consommer, mais la récompense de ne pas thésauriser. « Le prix que nous demandons pour nous dessaisir de cet argent donne la mesure de notre inquiétude ». Le taux d'intérêt n'est pas issu de la rencontre de l'offre et de la demande d'épargne, mais de l'offre et de la demande de monnaie. L'enseignement qu'on tirera de cette analyse est que toute politique économique doit comporter un volet monétaire assurant des taux d'intérêt assez élevés pour que la monnaie, éventuellement injectée par le gouvernement dans une politique de relance ne finisse pas dans la « trappe à liquidité » c'est-à-dire thésaurisée et sortie du circuit économique.

Déséquilibres et chômage.

C'est dans l'analyse du chômage que la révolution keynésienne se manifeste pleinement.

Dans ce domaine elle va littéralement terrasser les vieilles théories néoclassiques incapables d'expliquer le chômage massif des années trente. Selon les libéraux le chômage ne peut être qu'accidentel et temporaire. Si le marché fonctionne correctement, avec l'apparition du chômage les salaires vont baisser, l'offre de travail étant supérieure à la demande. Si les salaires baissent la demande de travail va augmenter et le chômage sera résorbé automatiquement. Il ne restera que des chômeurs « volontaires » c'est-à-dire des personnes qui, compte tenu des salaires offerts, préfèrent ne pas travailler. Dans les années trente, à un moment où les chômeurs se comptent par dizaines de millions cette analyse apparaît bien peu crédible. Celle que propose Keynes est plus convaincante. L'emploi ne dépend pas du niveau des salaires. Aucun entrepreneur n'embauchera un ouvrier pour la se ule raison que le salaire est bas. Il faut qu'il ait besoin de cet ouvrier. Or un ouvrier sert à produire et l'entreprise ne peut produire que si elle a une demande. L'emploi (comme l'investissement) dépendent de ce que Keynes appelle la *demande effective* ; c'est-à-dire la demande escomptée par les entrepreneurs. Si les salaires sont bas la demande sera faible et l'embauche insuffisante. Ce qui était la *solution* pour les libéraux devient le *problème* pour Keynes. Le chômage n'a aucune raison de s'auto résorber. Au contraire. Les salaires bas ne peuvent que l'aggraver et le rendre permanent.

L'intervention de l'état.

La conclusion à laquelle aboutit inévitablement la révolution

keynésienne est la refonte du rôle économique de l'état. L'économie n'étant pas capable de s'auto équilibrer et le marché pouvant avoir un fonctionnement chaotique Keynes préconise « l'élargissement des fonctions de l'état, seul capable d'éviter une complète destruction des institutions économiques actuelles ». Le diagnostic est sans appel et la thérapie conséquente :

- L'état doit prendre en charge une part importante des investissements en les finançant par le déficit budgétaire de préférence à l'emprunt qui peut peser sur les taux d'intérêt.

- L'état doit assurer un fort niveau de demande et de consommation notamment par l'augmentation des bas revenus. La création de « salaires minimums » légaux répond à cet objectif.

- L'état doit avoir une politique monétaire active, assurant par le contrôle de l'offre de monnaie des taux d'intérêt assez bas pour faciliter l'investissement, mais pas trop pour éviter que la monnaie ne soit engloutie dans la trappe à liquidité.

Keynésiens et libéraux : le match du siècle.

Pendant l'après guerre le débat économique s'est cristallisé autour de l'opposition entre néo libéraux et Keynésiens.

Les premiers ont poursuivi leur quête mathématique des équilibres parfaits (Paul Samuelson, Maurice Allais, Gérard Debreu) ou du rôle déterminant de la monnaie (Milton Friedman, von Hayek).

Les autres ont prolongé les analyses du maître comme Joan Robinson, Nicholas Kaldor, Michal Kalecki.

Une troisième voie s'est dessinée, celle des « économistes de la synthèse » (John Hicks, Alvin Hansen, James Tobin, Paul Samuelson lui-même) essayant de ramener les analyses de Keynes dans un univers néo classique. Ce sont eux qui ont dominé la pensée économique jusqu'aux années 1970.

Le match prendra fin au début des années 80 par jet de l'éponge du courant keynésien et le triomphe absolu de la pensée libérale enrichie, durcie, et restaurée par les retour des vieux sages Friedman et Hayek et l'irruption d'une nouvelle génération conquérante d'économistes libéraux.

4 - Les hétérodoxies fertiles.

Au XXe siècle les grandes chapelles se sont peu à peu constituées et imposées. La grande famille libérale d'abord, puis la keynésienne. C'est en leur sein que s'est fait l'essentiel de la réflexion économique ; mais quelques auteurs non intégrés dans ces écoles de pensée ont exploré des voies et des problématiques prometteuses. Ce sont des apports précieux venus des disciplines sœurs (sociologie, histoire) ou d'économistes dits « hétérodoxes ». Du grec

« hétéro » différent et « doxa » opinion.

L'apport des sociologues et des historiens : Weber et Braudel.

« L'économiste qui ne serait qu'un économiste serait un piètre économiste » a dit justement J.S Mill. Au fur et à mesure que la technique économique s'est affirmée, les économistes, devant résoudre des problèmes de plus en plus « pointus », ont été atteints par la maladie des spécialistes : la myopie. Keynes, par exemple, qui a tant critiqué la myopie des marchés, est un technicien admirable mais à aucun moment il ne s'est posé des questions fondamentales sur la nature de notre système économique sur son devenir. Technicien admirable mais totalement insensible aux problèmes du long terme. « A long terme nous sommes tous morts »

disait il. Heureusement des « spécialistes » d'autres disciplines se sont penchés avec bonheur sur la nature et la dynamique de notre système économique. C'est le cas du sociologue Max Weber et de l'historien Fernand Braudel. Leurs analyses sont précieuses, notamment par leur opposition, qui ouvre la voie à un débat fertile sur une question que peu d'économistes du XXe siècle ont abordé. Qu'est ce que le capitalisme ? Une question d'actualité. Depuis cinq siècles

Weber et l'éthique protestante.

Max Weber (1864-1920) est un des fondateurs de la sociologie moderne, une référence incontournable dans ce domaine. Refusant la vision marxiste qui considère que l'homme est déterminé par les rapports de production,Weber se pose la question des mobiles de l'action humaine et en vient à expliquer « de quelle façon les « idées »

deviennent des force historiques efficaces ».

« Le problème majeur de l'expansion du capitalisme n'est pas celui de l'origine du capital, c'est celui du développement de l'esprit du capitalisme ».

Dans « L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme » (1905) Weber analyse ainsi le capitalisme comme le produit d'un état d'esprit précis, d'une mentalité particulière : le protestantisme.

Le capitalisme naît de l'angoisse.

La Réforme a écarté l'église des rapports entre l'homme et Dieu. L'individu se trouve désormais seul face au créateur. De cette solitude naît une angoisse fondamentale, renforcée chez certains protestants (les calvinistes) par le dogme de la prédestination. La destinée de l'homme est toute tracée mais l'homme l'ignore ; dès lors trois attitudes sont possibles : le fatalisme et la passivité, l'abandon à la jouissance, ou la recherche des signes d'élection. Le protestant se lance, avec tout son désespoir, dans cette troisième voie.

Le « mode d'emploi » de la vie, le protestant le trouve dans la Bible, que l'invention de l'imprimerie va faire arriver dans tous les foyers :

- Le travail (« tu gagneras ton pain à la sueur de ton front ») est glorifié. « La répugnance au travail est le symptôme d'une absence de grâce ». Chacun doit réaliser sa vocation (Beruf) dans le travail.

- Le temps est considéré comme le bien le plus précieux : « chaque heure perdue est soustraite au travail qui concourt à la gloire de Dieu ».

- L' « ascétisme puritain » résulte du refus de tout gaspillage et de la recherche d'une vie

« saine ».

L'argent est le signe de l'élection.

A partir de là, le « signe » de l'élection est tout trouvé : c'est la réussite professionnelle, et l'argent gagné. Mais à une condition, une condition qui est un des ressorts les plus puissants du capitalisme : l'argent lui-même ne doit pas être gaspillé. Il doit lui aussi travailler à la gloire de Dieu. Epargne et investissement sont les seules utilisations possibles. Ainsi s'opère, au sein même du christianisme, la grande métamorphose. L'argent, source de tous les maux chez les catholiques,

devient le sceau que Dieu lui-même pose sur l'action des hommes.

Cette mentalité décrite par Weber a laissé son empreinte en Europe du nord mais encore plus aux Etats-Unis où elle explique parfaitement les moeurs et certains traits de caractères de la population. Du bol de céréales du petit déjeuner (existe -t-il quelque chose de plus profondément calviniste qu'un bol de céréales ?) au puritanisme qui a façonné les mœurs de ce pays, jusqu'à la cohabitation du culte de l'argent et du culte lui même.

Certains personnages célèbres du capitalisme américain sont une véritable caricature du capitaliste « weberien » : ainsi le vieux Rockefeller, riche comme Crésus, était connu pour sa pingrerie et son mode de vie austère. La légende veut qu'il ne se nourrissait que d'une pomme par jour et que sa redingote lui durait « plus qu'un chien ». Walt Disney ne s'est pas trompé en le prenant comme modèle pour son Oncle Picsou.

La leçon du professeur Braudel.

Personnage fascinant que Fernand Braudel (1902-1985), écrivant sa thèse sur « la méditerranée au temps de Philippe II » dans un camp de prisonniers, grandi au milieu d'une génération d'historiens d'exception (Marc Bloch, Georges Duby, Lucien Febvre…) , qui ont bouleversé définitivement notre manière de faire l'histoire.

Braudel et ses amis de l'école des *Annales* inventent une nouvelle méthode axée sur « la longue période » seule capable de faire saisir les vrais changements, sur une approche

« lourde » des phénomènes, qui prend en compte la vie des gens ordinaires et délaisse l' « évènement », axée surtout sur une interdisciplinarité bien venue dans une époque de

« spécialistes » du détail. Braudel a quelque chose de l'homme de la Renaissance, lui qui a tellement étudié cette période.

La dynamique du capitalisme.

Dans « La dynamique du capitalisme » Braudel analyse la naissance et le développement du capitalisme sur une période allant du XIe au XVII siècle. La clé de lecture de ce long enfantement est la superposition de trois univers, comme dans un lent processus géologique:

- « La vie matérielle »

- « L'économie de marché »

- « Le capitalisme ».

La « vie matérielle » est le socle dur de la vie de l'immense majorité des européens jusqu'au XVIIIe siècle, voire au-delà dans certaines régions. Un monde accroché à la terre, isolé, vivant dans un rayon de quelques dizaines de kilomètres (le « pays »).

L' « économie de marché » qui se développe progressivement à partit du XIIe siècle, autour de foires et marchés régionaux ou se pratique la transparence et la loyauté de l'échange « la main dans la main et les yeux dans les yeux ».

- Le « capitalisme » vient se greffer sur ces deux mondes, sans les remplacer mais devenant hégémonique. Le capitalisme intervient d'abord dans le « commerce lointain » celui des épices et des tissus précieux, qui a fait la fortune de Venise ou de Gênes. Il est caractérisé par l'intromission entre le vendeur et l'acheteur d'un intermédiaire tout puissant puisqu'il dispose justement de fortes sommes d'argent. L'échange qu'il met en place ne se fait plus « les yeux dans les yeux » mais « le couteau sous la gorge ». Dès l'origine le capitalisme assume les caractéristiques qui seront toujours les siennes : il est par définition « opaque », il est

« monopoliste » et il naît « mondialisé ».

Le capitalisme est donc italien de naissance. Mi vénitien pour le commerce lointain, mi florentin pour la banque. Catholique, de toute façon. Braudel réfute donc Weber. Comme l'avait fait Werner Sombart. Reste à expliquer pourquoi le capitalisme, né en Italie, va prospérer en Europe du Nord.

Les migrations du capitalisme.

Le capitalisme va décliner en Italie pour une multitude de causes :

- Géopolitiques d'abord. En 1453 Constantinople est prise par les turcs. La méditerranée devient, de pont vers l'orient qu'elle était, une impasse, un cul de sac. C'est à cause de la chute de Constantinople que les européens se lancent à la recherche d'une nouvelle voies vers les Indes. Espagne et Portugal sont aux premières loges, les Italiens aussi (Christophe Colomb qui découvre par hasard l'Amérique, Amerigo Vespucci qui lui donne son nom), mais plus l'Italie, coincée dans son

impasse.

- Politiques ensuite. Le capitalisme a besoin, pour se développer ultérieurement, d'un autre cadre, d'autres supports. L'état moderne est le cadre idéal pour se lancer à la conquête des marchés mondiaux et de plus grands marchés intérieurs. L'Espagne et le Portugal d'abord, puis la Hollande et l'Angleterre prennent la main. L'Italie des innombrables républiques et principautés est hors-jeu.

- Culturelles enfin. L'Italie nourrit son « don fatal de la beauté » (Péguy) à l'excès. Les princes et les seigneurs, les populations elles mêmes profitent de la richesse, la mettent au service d'une vie de plaisir et de beauté. Dans un monde ouvert et concurrentiel c'est du suicide. Au nord, au contraire, l'ascétisme et la hargne au travail font merveille. Ils s'épanouiront totalement en Amérique.

Voilà la leçon de Braudel. Retenons quelques idées fortes :

- Capitalisme et économie de marché ne sont pas des termes équivalents. L'un s'impose à l'autre, la dénature et la domine. Le capitalisme c'est « l'antimarché ».

- Le capitalisme ne crée pas de structures propres. Il se greffe sur les structures et les hiérarchies, et les inégalités, existantes et les utilise à son profit. Il s'est greffé sur la société féodale, sur l'état, sur le colonialisme. Braudel est mort trop tôt pour voir l'ultime greffe : la plus étonnante : la greffe du capitalisme sur le communisme.

- Le capitalisme est né mondialisé. C'est à Braudel qu'on doit l'expression « économie-monde ».

« Ceux qui voient loin derrière eux voient loin devant eux et aucun oculiste ne viendra me contredire ». (Winston Churchill).

Veblen et la « classe de loisir ».

Thorstein Veblen(1857- 1929) est l'exemple même de l'économiste hétérodoxe. Rien ne le rapproche de ses collègues. Fils de paysans norvégiens récemment immigrés, n'ayant appris l'anglais qu'à l'adolescence, brillant étudiant (à Yale) mais piètre professeur (de Chicago à Standford) il a toujours été en marge de l'establishment par son esprit caustique, son mode de vie bohème et même son aspect physique. Il refuse totalement l'économie telle qu'on la pratiquait à

son époque sans en tirer toutefois un engagement politique. L'homo oeconomicus de Marshall et des marginalistes, leurs équilibres parfaits lui paraissent pour le moins irréalistes et inopérants. Il place au centre de ses préoccupations l'analyse des forces mouvant l'économie et créant des *institutions*, comme la propriété privée. L'économie doit avoir comme objet l'étude de l'homme en relation avec les moyens matériels de son existence. La psychologie est au cœur de la démarche de Veblen qui rejette toutefois la vision simpliste des marginalistes entièrement axée sur l'opposition plaisir/douleur. Trois mobiles principaux sont au cœur de l'activité économique de l'homme,trois « instincts » :

- Le « parental bent » : le dévouement au groupe.

- L' « instinct of workmanship » : le goût du travail bien fait et efficace.

- L' « idle curiosity » : le goût du savoir désintéressé.

Mais dans chaque homme, à côté de l' « instinct de travail », se tapit dans l'ombre l' « instinct prédateur ». Si le premier pousse l'homme à se mesurer à la nature et la domestiquer par son labeur, l'autre le pousse à se mesurer aux autres, à arracher aux autres par la violence ce qu'il n'a ni produit ni mérité. Dans l'activité économique deux mondes dérivent de ces instincts : l'

« industry » et le « business ». L'un produit et fonde la prospérité collective, l'autre ne pense qu'à faire fortune par la spéculation et le commerce.

La propriété privée provoque l'apparition d'une classe oisive qui est socialement dominante.

Pour vivre heureux vivons exposés.

Dès lors la possession de biens ne sert plus seulement à satisfaire des besoins physiques ce besoin social de montrer aux autres qu'on appartient à un groupe dominant. Ceci est d'autant plus nécessaire qu'avec la démocratisation des sociétés, notamment américaine, les distinctions sociales traditionnelles s'estompent. Le loisir étant le propre des riches et des dominants il va se *montrer*, s'exposer. La consommation devient une émission de *signifiants de puissance* donc une *consommation ostentatoire* (*conspicuous consumption*). Avec la consommation ostentatoire et les loisirs apparaît le gaspillage ; figure imposée du riche, qui justement parce qu'il est riche peut faire un

usage immodéré de ses biens et de son temps.

La présence de ces signifiants chez certains va déclencher un processus *d'émulation*. Ce mobile que Veblen présente comme un des plus puissants de l'activité économique va pousser les moins riches à calquer leur mode de vie et de consommation des plus riches. Il en résulte une course poursuite et une insatisfaction permanente.

«Toute classe sociale est mue par l'envie et rivalise avec la classe qui lui est immédiatement supérieure dans l'échelle sociale » cette émulation permanente est « le plus puissant, le plus constamment actif, le plus infatigable des moteurs de la vie économique »

Veblen rejoint Marx et Weber. Tous trois mais pour des raisons différentes … le capitalisme est d'abord un système, une logique, une mécanique, dont le moteur est la poursuite d'une accumulation sans fin.

Chapitre 3 : Penser l'économie aujourd'hui.

dans ce chapitre :

- La diversité de la réflexion économique actuelle.

- L'économie comme pensée dominante.

- Les nouveaux axes de réflexion.

- Quelques questions toujours sans réponse.

1-Une discipline éparpillée, façon puzzle.

Il en est de l'économie comme de toute discipline plus ou moins scientifique : l'ampleur des problèmes posés et leur complexité pousse à la spécialisation. D'ailleurs les économistes ne sont pas les moins bien placés pour faire l'éloge de la spécialisation. Depuis Smith et la fabrique d'aiguilles on sait que sans elle il n' y a pas de salut. Mais aujourd'hui l'aiguille il faut aller la chercher dans la botte de foin. Aujourd'hui il n'existe pas *une* économie. La discipline s'est éclatée en une multitude de spécialisations : aux séparations traditionnelles d'autres sont venues s'ajouter transformant la bonne vieille économie politique de Ricardo en un puzzle dément que nul n'est plus capable de recomposer.

Dans cet éparpillement le risque majeur est, de toute évidence, la myopie. Les économistes ne l'évitent pas toujours.

Quant à l'observateur curieux qui aimerait tout simplement savoir où en est l'économie aujourd'hui, il risque d'être aveuglé par le brouillard que forme la superposition des écoles, la multiplication des angles de recherche, l'inextricable complexité des outils et des méthodes.

Mais le brouillard cache une montagne, solide, compacte , incontournable : la victoire de l'économie libérale.

Les voix de l'économie sont infinies.

Au cours du XXe siècle la réflexion économique s'est spécialisée, c'était inéluctable. Les grandes branches de la discipline se sont écartées au fur et à mesure que l'arbre poussait. La microéconomie s'est séparée de la macroéconomie. La théorie de la politique économique.

L'histoire économique suivait son bonhomme de petit chemin. Depuis la fin de la guerre, et de plus en plus aujourd'hui, chaque branche s'est démultipliée en une myriade de sous-spécialisations. Economie monétaire, modélisation, économie financière, sciences de la gestion, économie publique, économie du développement, économie internationale : la liste est longue qui mène d'ailleurs aux frontières d'autres disciplines : sociologie, sciences politiques, sémiologie, mais aussi logique, thermodynamique, climatologie (ce qui donne des hybrides curieux comme la bioéconomie, la sociobiologie, ou la neuroéconomie).

Sans oublier que rien ne se fait en économie en dehors des inévitables

mathématiques à qui on emprunte non seulement les outils devenus omniprésents et irremplaçables, mais également certaines problématiques comme par exemple le thème du chaos.

Quelques « spécialités »économiques méritent une plus ample présentation puisqu'elles sont devenues incontournables.

Econométrie et modélisation.

Le rêve de l'économiste est de mettre l'économie en fonctions. Depuis les marginalistes tout est calcul, Avec Debreu ou Allais tout est devenu système. L'économétrie est apparue dans les années trente ; le premier prix Nobel a été attribué à Ragnar Frisch et Jan Tinbergen , deux économètres. Plus tard d'autres spécialistes de ce secteur Trygve Haavelmo, Tjalling Koopmans, Lawrence Klein l'on également reçu. l'économétrie est la branche la plus dure de cette « science molle » que reste fondamentalement l'économie.

L'objectif est de mettre au point des « modèles » mathématiques intégrant un maximum de fonctions et pouvant être utilisés comme des « simulateurs » de la réalité économique.

L'intérêt de la démarche est évident : si le modèle fonctionne il devient un outil extraordinaire de prévision au service des gouvernements et des entreprises. Et les modèles ne manquent pas. Un exemple : le modèle Mosaïque (Modèle pour la simulation, l'analyse et l'interprétation quantitative de l'économie) de l'OFCE est fait de 815 fonctions et comporte 1480 variables. Des mastodontes de ce type abondent, ils portent souvent des noms sympathiques (Icare, Mogli, Copain, Star) mais qu'en est il de leur efficacité ?

Les résultats sont mitigés. Des fois ça marche, des fois ça ne marche vraiment pas. Pour 1991

la loi de finances était bâtie sur une prévision de croissance de 2,7%. En réalité on a eu 0,6%.

Des écarts encore plus importants se sont produits pour 1975, 1988, 1993. Ce qui surprend toujours les prévisionnistes ce sont les retournements de tendance. Comme le dit un document de Bercy « les périodes les plus difficiles à prévoir sont les périodes de retournement de l'activité ». Etonnant, non ? Si prévoir c'est prédire que l'avenir c'est la continuation du présent est-ce bien nécessaire de déranger autant de fonctions ?

En 2006 les économistes de l'Union des Banques Suisses ont mis leurs modèles au service des pronostics sportifs. Ils ont remplacé les fonctions d'investissement, de consommation, de variation de la masse monétaire par les caractéristiques des 32 équipes participant à la coupe du monde de football. Résultat ? Italie championne du monde après une finale avec… le Brésil. Ce n'est pas si mal.

La cliométrie : la muse et la fonction.

En 1993 le prix Nobel d'économie est attribué à Robert Fogel et Douglass North pour

« avoir renouvelé la recherche en histoire économique par l'application de la théorie économique et des méthodes quantitatives aux changements économiques et institutionnels ».

North et Fogel sont des « cliométriciens ». La cliométrie est la rencontre de Clio, la muse grecque de l'histoire, et de l'économétrie. On prend nos bons modèles et, au lieu de s'en servir pour prévoir l'avenir, on s'en sert pour prévoir… le passé. L'exercice semble être marqué au coin d'une grande prudence, il devrait être en effet plus facile d'explorer le passé que l'avenir, mais on est pas à l'abri de quelques surprises.

On doit à Robert Fogel deux études importantes. L'une sur le rôle des chemins de fer dans la croissance économique des Etats-Unis au XIXe siècle, l'autre sur la rentabilité l'esclavage.

Sur la base d'une quantité colossale de documentation chiffrée, Fogel calcule ce qu'aurait été la croissance américaine si le chemin de fer n'avait pas existé. Résultat : à peine une différence de 5%.

« Aucune innovation, considérée isolément, n'a été vitale pour la croissance au XIXe siècle »

c'est ce qu'on pourrait appeler une *relativisation absolue*.

S'agissant de l'esclavage, Fogel s'attaque à une autre idée reçue : l'esclavage a disparu parce que c'était un système économique inefficace. En utilisant les mêmes méthodes économétriques Fogel réussit à prouver, chiffres à l'appui, exactement le contraire.

L'esclavage était un système efficace et rentable…

C'est donc le politique qui, cette fois ci, a dicté sa loi. Bonne nouvelle. Pour le reste on ne peut que rester dubitatif, autant sur les résultats que sur la méthode.

L'individualisme méthodologique tous azimuts.

Gary Becker, prix Nobel 1992, a un rêve : unifier la logique du vivant et du social. Cette mission il croit l'accomplir par l'extension du raisonnement microéconomique à tous les domaines de la vie.

Si la microéconomie nous donne des outils pour faire nos choix de consommation, d'emploi, de placement pourquoi est ce que on ne pourrait pas les utiliser pour toute sorte de choix ? Se marier, faire des enfants, tout devient choix à gérer à la façon de l'homo oeconomicus : rationnellement, par le calcul.

Dans son *Traité sur la famille*, Becker présente la famille comme une institution économique dans laquelle mari et femme essayent de maximiser par le mariage leur utilité et satisfaction.

Ainsi chacun des conjoints doit se spécialiser dans les tâches où il est le plus efficace et le plus productif. Le contrat de mariage est un contrat comme un autre par lequel la femme, par exemple, s'engage à donner des enfants en échange de protection et sécurité. Sa rupture, par le divorce, est aussi une décision économique qui dépend des possibilité alternatives de revenu ; ainsi l'augmentation des salaires féminins ou l'existence d'allocations pour les mères célibataires sont autant de causes de l'accroissement du nombre de divorces.

Cette volonté de mettre l'individualisme méthodologique à toutes les sauces n'a pas de limites : le crime et même le suicide sont traités comme des cas de « choix ».

Becker est surtout célèbre par sa théorie du « Capital Humain » (*Human Capital*. 1964).

L'éducation est un véritable investissement mis en oeuvre par les individus. Les individus se livrent à un calcul où ce que coûte la formation, mesuré en argent mais aussi en temps perdu, en loisirs sacrifiés et en revenus non perçus, est comparé à ce qu'elle rapporte comme revenus futurs. Si le coût actualisé net de l'éducation est inférieur aux avantages qui en découlent l'investissement est rentable. Ainsi les différences de salaires ont une explication simple et

rationnelle : ceux qui gagnent plus sont ceux qui ont le plus investi en « capital humain ».

Que penser de notre prix Nobel ?

Certains considèrent qu'il « fait atteindre à l'ineptie de l'individualisme méthodologique de rares sommets » d'autres qu'il a fait progresser notre connaissance de l'homme et des mécanismes économiques.

Une régression vraiment linéaire.

Depuis quelques décennies l'économie s'est donc lancée dans l' exploration tout à fait passionnante du…. *Je peux tout expliquer*. L'arme fatale est l'outil statistique. Mais la statistique est un outil à utiliser avec circonspection. Celui qui permettrait de dire qu'un homme ayant les pieds dans un four et la tête dans un congélateur « est en moyenne à la bonne température ». Mais la moyenne est un outil rustique, l'économiste en a bien d'autres.

Parmi ceux-ci il en est un qui mérite une mention particulière : la régression linéaire. Il s'agit d'un outil relativement simple : on prend deux variables et on les met en fonction. Entre les deux axes un nuage de points se dessine. Si le nuage n'est pas trop dispersé on en tire une droite, une courbe, une fonction et on en conclut que les deux phénomènes sont liés par une causalité. Une logique. Seulement il y a un problème. Si on cherche une corrélation entre le nombre de jours de pluie et la vente de parapluies il ne faudrait pas que la causalité soit renversée et qu'on tire la conclusion qu'il pleut plus parce qu'on vend plus de parapluies ! Ce genre de faux pas est plus facile à commettre qu'il n'y paraît. Stanley Jevons n'attribuait il pas les crises économiques à la périodicité des tâches solaires ? (*Commercial Crisis and Sunspots*. 1878). Un autre problème se pose : celui de la « tierce cause » . Il se peut que deux phénomènes (A et B) soient liés à un troisième élément (C) qui les détermine tous deux. Dans ce cas là, croire que A détermine B est facile, et on en trouvera toutes les preuves statistiques, sans jamais prendre en compte C. On dit que les cadres sont stressés. Effectivement ils consultent plus les psy que les ouvriers spécialisés. Et si c'était une question de revenu ou de culture ? Si l'ouvrier est stressé et qu'il n'a pas les moyens, ou pas l'habitude, de voir un spécialiste, on ne le saura pas. L'économiste continuera à

dire que le cadre est plus stressé que l'ouvrier, parce qu'il est cadre.

Citons ici quelques résultats obtenus par cette méthode :

- Les entreprises où il y a plus de femmes sont plus performantes. (PE n°2885)

- La croyance en l'enfer stimule les performances économiques. (R. Barro. PE n°2882) En appliquant les méthodes de Gary Becker, Steven Levitt auteur de « *Freakeconomics* » a obtenu des résultats réellement monstrueux :

- La criminalité a baissé aux Etats Unis à cause de la libéralisation de l'avortement. Voilà qui doit poser de réels problèmes de conscience à la « moral majority » et à ses représentants.

- Un enfant vivant dans une famille qui a une piscine et une arme a 100 fois plus de chances de se noyer que de mourir par balle. Faut il laisser les armes en vente libre et instaurer un

« permis de port de piscine » ?

- Les dépenses en campagnes électorales n'ont pas d'effet significatif sur le résultat du scrutin. C'est sans doute pour ça qu'elles augmentent de manière exponentielle.

Actuellement Levitt mène des études statistiques approfondies pour répondre à des questions poignantes :

- Lorsqu'Hollywood lance une super production est il réellement nécessaire de dépenser en moyenne 35 millions de dollars en marketing ? (« c'est une question difficile car pour connaître la réponse il faudrait se livrer à une expérience. Sortir un gros film sans publicité par exemple, ce qui est un risque énorme. » le monde du 25/2/2005) Levitt ne sait il pas que « la moitié des dépenses de publicité ne servent à rien, mais on ne sait pas laquelle » ?

- « Pourquoi n'y a-t-il pas davantage de femmes qui se prostituent ? » Voilà une question pertinente. On attend avec impatience la réponse.

Encadré : Les causes économiques de l'obésité (et de la myopie).

En 2003 un important article est publié dans « The Journal of Economic Perspectives » signé par David Cutler et Edward Glaeser

professeurs à Harvard et chercheurs associés au célèbre National Bureau of Economic Research. Sujet : « Why Have Americans Become More Obese ? » (PE n°2860). Bonne question sachant que 61% des américains sont en surpoids et que 27% sont obèses.

La recherche minutieuse opérée par le professeurs commence par des raisonnements élémentaires, comme la baisse du coût des aliments, l'industrialisation du secteur alimentaire, la baisse du temps de préparation des repas. Puis les choses se compliquent. Pour comparer les USA au reste du monde, d'autres variables sont prises en compte : le PIB par tête, le taux d'activité féminin (« aucun des deux n'est lié de manière significative à l'obésité »), puis la fréquence des contrôles des prix (ici on a un lien : plus il y a contrôle, moins il y a d'obèses..).

Viennent ensuite les « barrières tarifaires et non tarifaires » ; bingo : plus le pays est protectionniste plus l'obésité est réduite. On continue par la réglementation : plus de réglementation, moins d'obésité. On continue, curieusement par le temps nécessaire à la création d'une entreprise : « l'obésité est moindre où ce délai est plus long »… Enfin gâteau sur la cerise on met en relation le prix d'un Big Mac qui « constitue une mesure approximative des coûts relatifs de l'alimentation dans différents pays » (sic) et l'obésité. Plus le Big Mac est cher moins il y a d'obèses…

L'étude s'achève par une brillante « modélisation des problèmes de contrôle de la consommation » où sont pris en compte, entre autres « le bénéfice marginal de l'alimentation actualisé », le « coût marginal en termes de temps et financier de l'alimentation » et d'autres plaisanteries du même acabit.

Conclusion générale : le problème de l'obésité est liée à de mauvais calculs individuels car

« l'individu normal » pourrait « des 20 minutes gagnées sur la préparation des repas, en passer 15 à faire de l'exercice et perdre du poids et disposer encore de 5 minutes de liberté ».

Et enfin : « des individus pourront souffrir du progrès technique, mais ceux qui ne connaissent pas de problèmes graves de contrôle de leur consommation en bénéficieront. »

Cette étude est exemplaire des méthodes et des conclusions d'une certaine économie des comportements. Choix de critères d'analyse pour le moins discutables, place déterminante accordée à la soi-disant

rationalité individuelle et oubli total de critères d'analyse dont l'importance n'échapperait même pas au profane. Ainsi tout le monde sait que une des première caractéristiques de l'obésité aux Etats-Unis est d'être une maladie de pauvres. Nos chercheurs oblitèrent la question et s'il la frôlent parfois c'est pour mieux l'ignorer :

« l'enrichissement de la population permet une alimentation plus abondante. Mais l'évolution des revenus semble impuissante à expliquer nos résultats. Le revenu et l'obésité ont actuellement une corrélation négative.. » rien de plus. Ce qui aurait pu être un point de départ intéressant est écarté du revers de la main et on retombe lourdement sur des considérations totalement inopérantes : « le méfait principal de la surconsommation alimentaire n'étant pas la paupérisation par surcroît de dépenses alimentaires.. » (sic..). On vous avait prévenus : il pleut parce qu'on vend des parapluies !

2- L'état des lieux…communs.

La tour d'ivoire des économistes est une tour de contrôle.

Que l'économiste soit un intellectuel ne fait aucun doute. Mais s'il en a très souvent les défauts (détachement de la réalité, constructions fumeuses..) il ne partage pas avec ses congénères d'autres disciplines son lieu d'habitation. Comme d'autres intellectuels l'économiste vit dans un tour, mais ce n'est pas une tour d'ivoire ; ce serait plutôt une tour de contrôle. Détaché de la réalité peut être, mais jamais de la réalité du pouvoir.

Derrière les hommes politiques, derrière les grands décideurs de la banque et de l'industrie, il y a toujours un économiste.

Les hommes des présidents.

Depuis la création du Council of Economic Advisers (CEA) en 1946, aucun président américain n'a pu se passer des conseils avisés d'un staff d'économistes issus des meilleures universités.

Derrière Kennedy (qui citait toujours J.K. Galbraith comme maître à penser) il y a eu Robert Solow, Paul Samuelson et James Tobin. En 1961 ils rédigent un rapport sur l'état des USA qui recommande les moyens pour juguler les cycles en insistant sur les dépenses publiques.

W.W. Rostow, professeur d'économie politique à Harvard, a été conseiller spécial de la Maison-Blanche de 1961 à 1968

Derrière Nixon il y a eu Arthur Burns, qui fut président de la FED et Milton Friedman (conseiller économique du Parti républicain) .

Reagan a eu Gilder, Friedman et... John Wayne.

Clinton a eu Joseph Stiglitz president du *Council of economic advisers*, à la tête d'une équipe appelée la *dream team.* Par la suite Stiglitz fut vice-président de la Banque Mondiale.

En Grande Bretagne Nicholas Kaldor fut conseiller spécial auprès des gouvernements travaillistes entre 64-68 et 74-76. Margareth Thatcher était une inconditionnelle de von Hayek.

En France, le général de Gaulle ne pouvait se passer des conseils de Jacques Rueff.

En 1997 le Conseil d'Analyse Economique crée par Lionel Jospin comptait parmi ses membres ce que l'intelligence économique française avait de meilleur : Michel Aglietta, Herzog, P.A.Muet, Alain Lipietz, Elie Cohen, Fitoussi, E. Malinvaud, J.J.

Rosa, de Boissieu.

Dans le discours d'installation du CAE, Lionel Jospin déclarait :

« la création du CAE répond à la nécessité pour un gouvernement trop souvent confronté à l'urgence, de pouvoir se référer à une structure de réflexion qui lui permette d'éclairer ses choix dans le domaine économique. » L' économie est donc « une structure de réflexion éclairante ». Rien ne se fait sans elle.

Si dans les années 60 l' *Economic Report to the President* est devenu le manifeste du keynésianisme que tout gouvernement se devait de respecter, la politique d'indépendance des banques centrales, qui est le credo de la politique économique depuis un quart de siècle, a été influencée de manière déterminante par l'article « Rules rather than discretion », écrit en 1977

par Edward C. Prescott et Finn E. Kydland prix Nobel 2004.

Parfois les économistes mettent directement la main à la pâte.

Keynes fut un dignitaire de la haute administration britannique. C'est lui qui représentait son pays à la conférence de Bretton Woods. Robert Reich a été ministre du Travail de Bill Clinton. Raymond Barre et Joseph Schumpeter ont été également ministres, avec des résultats… mitigés.

Il est rare qu'un économiste sollicité par le pouvoir décline l'invitation. C'est ce qu'a fait Steven Levitt contacté par Clinton et Bush. Il a avoué que la macroéconomie « est trop ardue » que « c'est une tâche désespérée ». (le monde 26-2- 2005).

Les hauts lieux de l'économie.

Si l'économie était une religion nous n'aurions guère de difficulté à en trouver les lieux saints.

L'économie à sa Mecque, son Opus Dei, ses chevaliers de l'ordre, ses congrégations.

Les Etats-Unis sont bien évidemment la terre promise. L'économie actuelle est une discipline américaine. Si dans le passé de nombreux pays ont apporté une contribution significative au savoir économique aujourd'hui rien de ce qui compte en économie ne se pense en dehors des Etats-Unis. Ne serait ce que parce qu'à partir d'un certain niveau de réflexion il est impensable de « réussir » en dehors de ce pays, de ses universités, de ses revues.

Alma mater.

Les universités prestigieuses dans le domaine économique ne manquent pas aux Etats Unis: Harvard, Yale, Standford, Princeton, Californie, Columbia. Mais une mention particulière doit être accordée à l'université de Chicago, fief de « l'école de Chicago » de Friedman et de ses descendants. Von Hayek y enseigna ainsi que Buchanan. Pendant les années 90, au moment ou lé néolibéralisme était sur la crête de la vague, les prix Nobel ont plu sur Chicago : Merton Miller (Nobel 1990), Ronald Coase, (1991), Gary Becker (1992), Robert Fogel (1993), Robert Lucas (1995).

Le Massachusetts Institute of Technology (MIT) de Cambridge dans le Massachusetts, mérite également le détour. Depuis sa fondation en

1861, le MIT est devenu un des hauts lieu de la recherche scientifique mondiale, ayant hébergé dans ses murs plusieurs dizaines de prix Nobel, toutes disciplines confondues. Il est le symbole absolu de la collaboration des chercheurs et du monde universitaire avec l'industrie et les entreprises.

Ajoutons pour conclure le National Bureau of Economic Research, qui est le centre les plus important de la recherche empirique aux Etats-Unis. Kusnets, North, Fogel et Leontief, entre autres, y ont travaillé.

Des lieux d'influence.

A côté de ces universités des « clubs de réflexion » ou des fondations de toute espèce alimentent une recherche rarement gratuite, plus souvent canalisée dans des engagements partisans si ce n'est une mise à contribution dans le domaine…militaire. Deux exemples méritent le détour.

La **Société du Mont Pèlerin** est une association de chercheurs libéraux chargée de la défense du dogme libéral. Crée en 1947, elle fut présidée successivement par von Hayek, Milton Friedman et James Buchanan. Le prestige des ses membres en fait une référence incontournable.

La **Rand Corporation** est un organisme lié au ministère de la défense, qui a abondamment subventionné le recherche économique notamment par la création d'une bourse pour les étudiants de troisième cycle en économie dans les universités les plus prestigieuses.

Les militaires ont trouvé dans les modèles mathématiques des économistes des outils sophistiqués utilisables dans les conflits, la négociation et les échanges de renseignements.

Kenneth Arrow, par exemple, a travaillé à la Rand Corporation, dans un programme de l'US

Air Force.

Le savoir économique produit aux Etats-Unis est sanctionné par la publication d'articles dans les revues spécialisées. Les trois plus prestigieuses sont

- The American Economic Review (éditée par l'American Economic Association)

- le Quarterly Journal of Economics

- le Journal of Political Economy.

La publication dans ces revues est incontournable pour rendre un CV d'économiste prestigieux. Et pour y être publié il vaut mieux travailler dans les universités qui les contrôlent (notamment Harvard et Chicago) Une sorte d'inceste académique.

En dehors des Etats-Unis seule l'Angleterre brille encore avec les universités d'Oxford et de Cambridge **:** cette dernière fut durablement marquée par le personnage de Keynes qui y fut étudiant et professeur (« école de Cambridge »). Un autre joyau de la couronne est la London School of Economics (LSE). Fondée en 1895 sur le modèle de l'Ecole Libre des Sciences Politiques de Paris (Sciences Po), par, entre autres, George Bernard Shaw. Entre anciens élèves et professeurs on compte 14 prix Nobel, notamment en économie. Une quarantaine de chefs d'état sont passés par la LSE, ainsi qu'un président américain, la reine du Danemark et… Mick Jagger.

Et la France ?

Il faut bien le constater, la France ne brille pas au firmament de l'économie, alors que dans le passé elle en a été un des berceaux. Un seul prix Nobel (Maurice Allais ; un autre français de naissance, Gérard Debreu, l'a obtenu en tant qu'américain). Les écoles, universités et revues françaises n'ont pas le prestige de leurs homologues américaines . La tradition française des

« ingénieurs économistes » fait que nos grands économistes sont plutôt issus des grandes écoles scientifiques (polytechnique, mines). Pourtant la France a une excellente université économique (Paris-Dauphine) et ne manque pas d'intelligences économiques mais elles sont souvent loin des canons de l'orthodoxie dominante. Il y a un domaine dans lequel la France excelle : nos écoles de commerce (HEC en tête) sont réputées être les meilleures d'europe.

Le prix Nobel d'économie ou la sanctification.

L'économie a ses saints, ses bienheureux. A la différence de l'église il n'est pas nécessaire d'être mort pour être soumis au processus de béatification, mais il convient généralement d'être assez âgé. Et anglo-

saxon. En réalité le prix Nobel d'économie n'existe pas. la récompense qu'on présente sous ce nom est le « Prix de la banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel ». Crée en 1968, il est le couronnement absolu de la reconnaissance en matière économique. Le « prix Nobel » d'économie est toujours au centre d'innombrables polémiques. D'abord par l'écrasante majorité de lauréats anglo-saxons qui représentent les deux tiers du total, pourcentage qui augmente encore si on tient compte des universités d'origine des lauréats. La seule université de Chicago en compte 9. L'ensemble des universités anglo-saxonnes dépassent les 90%. Selon certains le prix Nobel ne serait que le triomphe des idées triomphantes, le sacre du lieu commun et de l'économiquement correct.

Hier les keynésiens, aujourd'hui les libéraux.

Le prix Nobel d'économie est un peu comme l'Académie Française. La liste des exclus n'aurait rien à envier à celle des lauréats. Citons un seul exemple, qui vaut pour tous : celui de Piero Sraffa.

Encadré : les prix Nobel d'économie.

Année Lauréat

Pays

Sujet

1969

Ragnar Frisch

Norvège

Travaux sur le système walrasien .

Jan Timbergen

Pays Bas

Planification

1970

Paul Samuelson

Etats-Unis

Modèle de l'oscillateur

1971

Simon Kusnets

Etats-Unis

Modèles économétriques

1972

John Hicks

G.B.

Economie du bien être

Kenneth Arrow

Etats-Unis

1973

Wassily Leontief

Etats-Unis

Tableau

input-output

des

relations

interindustrielles

1974

F. von Hayek,

G.B.

Pour l’ensemble de son œuvre.

Gunnar Myrdal

Suède

Précurseur de Keynes.

1975

Leonid

URSS

Travaux sur l’allocation optimale des ressources

Kantorovich,

Tjalling

Etats-Unis

Koopmans

1976

Milton Friedman

Etats Unis

Pour l’ensemble de ses travaux sur la théorie

monétaire.

1977

Bertil Ohlin,

Suède

Travaux sur les théories

du commerce

James Meade

G.B.

international

1978

Herbert Simon

Etats Unis

Processus de décision

1979

Theodore

EtatsUnis.

Développement économique

Schultz,

Arthur Lewis

SainteLucie

1980

Lawrence Klein

Etats-Unis

Modèles économétriques

1981

James Tobin

Etats-Unis

Marchés financiers

1982

George Stigler

Etats-Unis

Economie de marché

1983

Gérard Debreu

Etats-Unis

Equilibre général

1984

Richard Stone

G.B.

Systèmes de comptabilité nationale

1985

FrancoModigliani Etats Unis

Epargne et marchés financiers

1986

James Buchanan

Etats-Unis

Finances publiques

1987

Robert Solow

Etats-Unis

Théorie de la croissance.

1988

Maurice Allais

France

Equilibre général

1989

Trygve

Norvège

économétrie

Haavelmo

1990

Harry Markowitz, Etats-Unis

Théorie financière et financement des entreprises

Merton Miller,

William Sharpe

1991

Ronald Coase

G.B.

Théorie des institutions

1992

Gary Becker

Etats-Unis

Microéconomie élargie

1993

Robert Fogel,

Etats-Unis

Econométrie appliquée à l'histoire économique.

Douglass North

1994

Reihard Selten,

Allemagne

Théorie des jeux

JohnForbes Nash, Etats-Unis

John Harsanyi

1995

Robert Lucas

Etats-Unis

Modèles macroéconomiques

1996

James Mirrless,

G.B.

Economie de l’information

William Vickrey

Etats-Unis

1997

Robert Merton,

Etats Unis

Travaux sur les produits dérivés

Myron Scholes

1998

Amartya Sen

Inde

Economie du bien être

1999

Robert Mundell

Canada

Macroéconomie

2000

James Heckman

Etats-Unis

Econométrie

Daniel McFadden

2001

George Akerlof,

Etats-Unis

Asymétrie de l’information

Michael Spence,

Joseph Stiglitz

2002

Daniel Khneman, Etats-Unis

économie psychologique

Vernon L. Smith

2003

Robert Engle,

Etats-Unis

Outils de prévisions économiques

Clive Granger

G.B.

2004

Finn Kydland,

Norvège

Macroéconomie

Edward Prescott

Etats-Unis

2005

Robert J. Auman, Israël

Théorie des jeux appliqués à l'économie et aux

ThomasSchelling Etats-Unis

conflits.

Le triomphe des libéraux.

Jusqu'aux années 1970 l'économie était dominée par les idées keynésiennes auréolées par l'analyse magistrale de la crise de 1929 et l'expérience des trente glorieuses dont on attribuait trop facilement les fastes à l'enseignement du maître. La crise des années 1970 a marqué la ruine de la pensée keynésienne. Aujourd'hui l'économie est libérale. Le retournement s'est opéré en moins d'une décennie.

Chronique d'une révolution (conservatrice).

La victoire des idées libérales est, à l'image de la victoire du capitalisme sur le socialisme, une victoire par abandon. Les keynésiens ont quitté la scène à la suite des échecs répétés de leurs politiques économiques. Les hommes politiques, Thatcher et Reagan en tête, ont su tirer les leçons de l'échec et redonner vie à une idéologie, à des valeurs, à des comportements que les électeurs anglo-saxons ont accueilli les bras ouverts. Dans les cénacles économiques l'affaire a été vite entendue : comme dit Robert Lucas, « dans les séminaires de recherche, la théorisation keynésienne n'était plus prise au sérieux, l'assistance se mettait à bavarder et à rire ».

La victoire libérale est bâtie sur l'œuvre des deux pères fondateurs que sont von Hayek et Milton Friedman. L'un comme philosophe de la critique de l'état, l'autre comme démolisseur des dogmes keynésiens(cf. chap. 10).

Une nouvelle génération d'économistes libéraux a pris la relève des vieux sages dans les années 70 et 80 : tout d'abord la **Nouvelle Ecole**

Classique (NEC) de Robert Barro, Robert Lucas (Nobel 1995) et Thomas Sargent qui tient aujourd'hui le haut du pavé.

Robert Lucas est (d'après le jury Nobel) « l'économiste qui a eu la plus grande importance dans le champ de la recherche macro-économique depuis 1970 ». Il a « transformé de fond en comble l'analyse macro-économique et la vision de la politique économique »

Le cheval de bataille de la NEC ce sont les anticipations rationnelles. Les agents sont capables de s'adapter immédiatement à une politique budgétaire expansionniste ou à une politique monétaire inflationniste les rendant totalement inefficaces. L'état est donc impuissant.

L' état subit par ailleurs les attaques convergentes des **économistes de l'offre** (Gilder, Laffer) qui dénoncent les politiques de répartition et les impôts qui les financent et des économistes du **public choice** (James Buchanan, Gordon Tullock) qui appliquent à la vie politique les méthodes de l'analyse économique et dénoncent le mythe de l'état dépositaire du bien être commun. Les **libertariens**, dont le propre fils de Milton Friedman, David, est le chef de file, poussent la critique de l'état jusqu'à sa dernière limite : l'état est totalement inutile, on pourrait très bien s'en passer.

De ce maelström d'idées, passées pour certaines avec une rapidité inouïe dans le credo économique commun, sont issus les dogmes économiques actuels. Ce sont ces dogmes qui sont répercutés à travers le monde par les différents organismes ayant comme but de la faire connaître ou de les faire respecter : du FMI à l'UE en passant par la Banque Mondiale et la FED. Il existe même un lieu de pèlerinage, Davos, où les sommités de la finance, des affaires et de la politique se donnent rendez vous pour répéter et réaffirmer la bonne parole.

Parfois on y invite quelques prix Nobel, comme ce fut le cas en 1996 pour un « sommet industrie ». Cette année là ils étaient cinq (Miller, Coase, Becker, Fogel, Lucas). Tous se sont félicités de l'état de l'économie mondiale et des perspectives d'avenir. Quelques mois avant la crise asiatique.

Les six piliers du dogme.

La victoire libérale aboutit à la définition de ce qui est aujourd'hui « économiquement correct ». Les vérités que nul n'est censé ignorer sont

les suivantes :

- Le **marché** est le régulateur absolu, dans tous les domaines : du travail aux relations internationales. Si on le laisse agir librement il est à même de régler, au mieux tous les problèmes.

- L'**inflation** est le mal absolu. Véritable cancer de l'économie il doit être combattu sans cesse dans ses causes profondes : déficits budgétaires, coûts excessifs du travail, monopoles publics.

- L'**individu** est rationnel et responsable de ses actes, il faut qu'il puisse agir librement sans entraves et en dehors de tout assistanat coûteux et inutile.

- L'action de l'**état** est nocive ou, au mieux, inutile. Il ne doit s'occuper que de la gestion de la monnaie, de la justice, de la défense.

- Le **chômage** est naturel. Les politiques de l'emploi ne servent qu'à engendrer de l'inflation.

Si on laisse faire le marché le chômage se résorbe automatiquement.

- Les **fluctuations** sont le résultat du fonctionnement normal de l'économie. Il n'est pas utile que l'état intervienne, de toute manière la rationalité des individus rend l'intervention de l'état inefficace.

3- Des questionnements nouveaux.

La nouvelle microéconomie : faites vos jeux !

La microéconomie traditionnelle était fondée sur des hypothèses pour le moins irréalistes.

Depuis quelques décennies beaucoup d'économistes ont essayé de remédier à cette tare pour rendre le problème du choix économique plus opérationnel.

Dans l'économie traditionnelle on considérait les individus comme isolés et incapables d'avoir un quelconque impact sur les décisions des autres : c'est le critère d'atomicité du marché. On considérait également le marché comme étant parfaitement transparent.

L'information, parfaite, est à la portée de tous ; sans coût. Ce sont là

des critères irréalistes.

Si on les écarte de nouveaux horizons s'ouvrent.

Les décisions des différents agents ont une conséquence sur les décisions des autres agents.

Dès lors le choix de l' individu (toujours considéré comme rationnel) doit être analysé en termes de jeu.

On peut considérer une situation économique comme un jeu :

- si elle met en présence plusieurs acteurs (joueurs)

- s'il existe plusieurs choix possibles (stratégies)

- si des issues différentes existent selon les choix opérés (gains).

Les « jeux » sont envisagés sous deux formes : les jeux coopératifs, si on imagine que des ententes peuvent exister entre joueurs (John von Neumann et Oskar Morgenstern, (*Théorie des jeux et du comportement économique*.1944) ou les jeux non coopératifs, s'il n'y a pas d'entente. (Nash. 1950).

La théorie des jeux permet la construction d'une matrice des « gains » qui devient un outil précieux d'aide à la décision. La matrice des gains indique le gain ou la perte de chaque joueur pour chaque combinaison de stratégies. La matrice des gains peut comporter un « point d'équilibre », (équilibre de Nash). On a un équilibre de Nash lorsque, compte tenu de la stratégie de l'autre, le choix de chacun des deux joueurs est gagnant. Dans ce cas, les choix sont facilement identifiés et il n' y pas d'hésitation sur la stratégie à mettre en œuvre on parle alors de « stratégie dominante ».

Aujourd'hui la théorie des jeux est mise à contribution dans de nombreux domaines : l'économie, bien entendu, notamment pour l'étude des stratégies des entreprises dans des situations d'oligopole mais aussi dans le domaine politique (analyse des choix des électeurs, théories de la justice sociale) ou militaire et diplomatique (stratégie des conflits et des négociations). Les prix Nobel 2005 Auman et Schelling ont travaillé dans ce dernier domaine.

encadré :Le dilemme du prisonnier.

L'exemple qui illustre le mieux les jeux non coopératifs est le célèbre « dilemme du prisonnier » auquel des milliers d'ouvrages et d'articles ont été consacrés. Deux prisonniers ayant commis un délit ensemble sont emprisonnés et interrogés séparément. On leur offre les issues suivantes :

- si aucun des deux n'accuse l'autre : les deux sont condamnés avec sursis (six mois)

- si chacun accuse l'autre : remise de peine (cinq ans)

- si l'un accuse et pas l'autre : celui qui accuse est relaxé, l'autre a la peine maximum.(10ans) La meilleure solution serait que les deux coopèrent et décident de ne pas s'accuser. Mais comme cette solution est impossible, la solution rationnelle est de dénoncer l'autre. Mais cette solution n'est pas optimale au sens de Pareto

Ne pas dénoncer l'autre signifie renoncer à la meilleure solution (personne ne parle) à cause du risque d'écoper la peine maximum.

Cela signifie que l' égoïsme peut mener à des solution non optimales. L'intérêt individuel n'est pas synonyme d' intérêt général.

Le problème de l'information.

On doit à George Akerlof (prix Nobel en 2001 avec Michael Spencer et Joseph Stiglitz) d'avoir exploré les imperfections du marché, notamment les situations d'asymétrie d'information. Contrairement à ce que suggère le credo néo classique, sur les marchés l'information est loin d'être accessible à tous les acteurs de l'échange. Le marché est loin d'être « transparent ».

Dans un article pionnier de 1970 (*The Market for Lemons ; Qualitative Uncertainly and the Market Mechanism.)* il montre que sur le marché des voitures d'occasion il existe une asymétrie d'information entre le vendeur et l'acheteur. Le vendeur connaît les caractéristiques de sa voiture, notamment ses défauts. L'acheteur, lui, sait qu'il risque d'acheter une guimbarde et voudra pondérer ce risque par un prix d'achat très bas. Mai s à ce prix là les propriétaires de voitures en bon état refusent de vendre, et sortent du marché. En définitive il ne restera sur le marché que des « lemons ». Seuls le propriétaires de voitures de mauvaise qualité resteront sur le marché, connaissant les défauts de leur voiture . Les acheteurs potentiels, sachant cela se retirent du marché : la demande baissant, les prix baissent aggravant

le phénomène. Le marché devient étroit et l'asymétrie de l'information l'empêche de fonctionner de manière efficiente.

Deux problèmes peuvent se poser :

-L'antisélection (ou sélection adverse) : lorsque l'information est asymétrique le marché n'est plus en conditions de donner sa juste sanction.

Un avocat, qui connaît la loi et la jurisprudence mieux que son client peut dire: « cette affaire est difficile donc il faudra prévoir des honoraires conséquents ». Du point de vue économique cette transaction sera inefficace, puisque l'avocat ne sera pas payé à son juste prix.

-L'aléa moral .

L'aléa moral intervient lorsque l'asymétrie de l'information aboutit à des comportements irresponsables. Quelqu'un qui s'assure peut, justement parce qu'il est assuré, se comporter de manière déraisonnable. Un employé de banque qui sait que sa banque ne peut pas faire faillite accordera des crédits de manière imprudente.

Les deux phénomènes peuvent être liés. Joseph Stiglitz a montré qu' une compagnie d'assurances qui accepte des clients à risque verra ses bons clients la quitter puisqu'ils constatent que des clients présentant plus de risques paient la même prime qu'eux. A terme la compagnie n'aura plus que de « mauvais » clients et ses primes ne pourront qu'augmenter. De l'aléa moral on aboutit à la sélection adverse.

Tout un domaine (la théorie des incitations) s'est développé pour trouver des solutions à ce genre de problèmes. Dans les modèles « pricipal – agent » (où le principal est le mandant et l'agent est le mandataire) on considère que l'agent dispose d'un avantage informationnel qui peut fausser la transaction. On se pose la question de savoir comment établir un contrat

« efficient » pour éviter cela.

Lorsque l'action de l'agent demeure inobservable par le principal, on peut pour motiver des salariés, fixer des salaires au mérite. Mais dans ce cas seul le résultat est observable, pas l'effort fait pour l'obtenir. Il faut donc rechercher des contrats mettant en œuvre des

« incitations » pour l'agent.

Les contrats « bonus/malus » ont été inventés dans le domaine de l'assurance pour pallier à l'aléa moral. Il s'agit bien de contrats incitatifs, de « contrats optimaux de second rang ». Il n'assurent pas l'optimum mais limitent les dégâts.

Il n'y a de nouveau que ce qui a été oublié.

S'agissant des rapports employeur-employés certains économistes (Shapiro et Stiglitz *Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device.* American Economic Review Juin 1984) en utilisant les concepts d'information asymétrique atteignent des résultats étonnants.

Que peut faire un employeur pour donner de l'ardeur à l'ouvrage à ses employés, sachant qu'il ne peut pas systématiquement détecter les « tire au flanc » ? Dès qu'un employé un peu laxiste est signalé il est immédiatement licencié. Encore faut il que ce « risque » que l'employeur fait peser sur ses employés soit conséquent. Il faut donc que le « coût » du licenciement soit dissuasif. La solution consiste alors à élever le salaire. Il existerait là un

« salaire optimal de second rang »qui donnerait un bon équilibre entre surcoût et productivité du travail.

C'est curieux cette manie des économistes de faire des phrases : si on se souvient bien, au début du XXe siècle, un des slogans de la CGT d'alors était « à mauvaise paye, mauvais travail » ; les syndicats prévoyant même l'arme du sabotage pour se faire comprendre (sabotage est un mot délicieusement français d'origine : un « sabot » glissé dans les rouages d'une machine…).

Un siècle après les économistes auraient ils compris que « à bonne paye, bon travail ? » Non.

Cette solution ne tient pas car si « on considère une économie constituée de plusieurs firmes »

toutes les entreprises faisant le même raisonnement, l'incitation à l'effort ne tient plus. Si l'employé est licencié il trouvera un salaire aussi élevé ailleurs. Mais un autre « régulateur »

intervient alors. L'élévation des salaires fait apparaître du chômage. C'est le risque de se retrouver sans emploi qui va servir d'incitation à l'effort. Remonter au début du siècle ne suffit donc pas. Il faut aller

jusqu'à Marx et au chômage présenté comme « l'armée de réserve du capital »…

Envoyez le signal.

Face à une information asymétrique le vendeur peut avoir recours à plusieurs solutions. Tout d'abord compter sur l'expérience de l'acheteur. Les bons produits vont se révéler tels avec le temps. Mais cela ne pourrait fonctionner que pour les produits (« experience goods ») à achat répété. Et encore. Pour les autres (« search goods ») le vendeur a intérêt à envoyer des

« signaux » sur la qualité du produit. Les signaux proposés par nos économistes sont d'une originalité douteuse. On peut par exemple faire de la publicité ; même de la « publicité non informative » (sic !) qui donnera au consommateur le « signal » suivant : « la publicité coûte, si le producteur est capable d'affronter cette dépense c'est qu'il est sûr de la qualité de son produit ». On peut encore utiliser le prix comme signal. On attend là du côté du consommateur le réflexe : prix élevé = qualité élevée. Mais qu'est ce qui empêche un vendeur de produits de mauvaise qualité de vendre ses produits au même prix ? A ce moment là on a qu'à… baisser les prix ! « Dans ce cas, la stratégie de prix faibles transmet le message suivant : la qualité du produit est tellement bonne que le producteur est sûr que les consommateurs continueront à acheter demain. Pour le prouver, il accepte de signaler de manière crédible sa haute qualité en réalisant des pertes aujourd'hui, ce qui serait irrationnel pour un producteur de mauvaise qualité… » (Anne Perrot, centre d'économie mathématique.

Paris I. Problèmes économiques N°2291)

On peut également se pincer, pour s'envoyer le signal suivant : « est ce que je rêve ? ».

Ce qui est probable c'est que ces cas d'asymétrie d'information ne soient pas l'exception, en économie, mais la règle. Il existe des coûts d'acquisition de l'information qui rendent l'équilibre et l'optimum parétien inopérants. Les agents qui ont un avantage informationnel jouissent d'une rente de situation et faussent le jeu du marché.

Pour régler ces problèmes les économistes ont mis en œuvre des

calculs de maximisation qui passent par la mise en œuvre de contrats d'une complexité et d'un irréalisme inouïs.

Retenons, en attendant mieux, que les décisions individuelles sont incompatibles avec l'intérêt général et que la main de Smith est de plus en plus invisible.

4- Des problèmes toujours sans solution.

L'effervescence théorique de l'économie actuelle a permis de marquer des points dans bon nombre de directions mais certaines avancées créent autant de problèmes qu'elles n'en règlent, c'est le cas pour la prise en compte du *hasard*. D'autres questions attendent toujours qu'on s'intéresse à elles.

La chasse à l'effet papillon.

Parmi les innovations récentes de la science économique, l'exploration du chaos est en une qui pose plus de questions qu'elle n'en résout.

Dans tout phénomène économique il y a toujours une part d'inexpliqué qui résiste aux modèles, aux mises en équations, aux théories, aux causalités. Les économistes, suivant le chemin tracé par les mathématiques et la climatologie, se sont donc lancés à la recherche des lois du hasard.

C'est le mathématicien Henri Poincaré qui à la fin du XIXe siècle a le premier montré qu'il existait des systèmes d'équations n'ayant pas de solutions stables mais une infinité de solutions. Plus tard Edward Lorenz énonça le principe de l'effet papillon (un battement d'ailes d'un papillon en Amazonie peut provoquer un ouragan à l'autre bout de la planète) ce qui est une manière poétique de dire que certains calculs ont des résultats totalement différents si on les fait avec trois ou six décimales derrière la virgule. A la fin des années 70 Ilya Prigogine énonce dans ses études en thermodynamique la notion de « chaos fécond » et de

« bifurcation ». Plus tard le mathématicien René Thom introduit la notion de « catastrophe ».

Dans les années 80 les économistes (notamment les néo libéraux américains) s'emparent de l'approche « stochastique » (fondée sur l'étude du chaos) et l'appliquent aux phénomènes économiques .

Le hasard fait bien des choses.

Ce que les économistes cherchent c'est de savoir si le « chaos » a ses règles, qui une fois dévoilées permettraient de le maîtriser, ne serait-ce que partiellement. La logique d'une telle investigation est la suivante : des variations infinitésimales produisent des « bifurcations » (

le système prend une voie ou une autre) et éventuellement des « catastrophes » (le système change brutalement d'état). L'achat d'un sachet de cacahuètes à Paris pourrait provoquer une crise boursière à Hong Kong. Cette mécanique est impossible à retracer mais on sait qu'il existe, dans le hasard des « attracteurs étranges ». Un « attracteur » en économie est un point, une droite, une situation, autour des quels les phénomènes viennent se stabiliser. Les fluctuations économiques, les prix, suivent cette logique. Un « attracteur étrange » a la même logique mais il est imprévisible. Est-ce que donc la partie est perdue ? Non car

« bifurcations » et « attracteurs étranges » donnent naissance à un petit joujou utilisable : les fractales.

Une fractale est une fonction chaotique présentant une « autosimilarité ». Elle est composée de « parties » qui ressemblent à son « tout ». Comme un chou-fleur. Chaque branche de chou-fleur ressemble au chou-fleur. Et alors ? Et alors si on prend une courbe retraçant l'évolution le cours d'une action à la bourse et qu'un fragment de cette courbe me donne l'allure générale de la courbe, j'ai là un outil de prévision tout à fait intéressant.

Bien que les controverses dans ce domaine soient violentes l'approche stochastique est de plus en plus utilisée en économie. A la bourse les « fractales » font déjà partie des outils des analystes. En ce qui concerne la théorie économique les « chaos » est à la base de la théorie des cycles réels (TCR) développée par les néo-libéraux américains qui considère que les cycles économiques ne sont pas le résultat de dysfonctionnements économiques mais le cheminement « normal » de l'économie, impulsé par cette mécanique stochastique.

Une raison de plus d'inviter l'état à ne rien faire. Le hasard fait bien les choses.

Le trou noir de la valeur.

C'était sans doute une question trop métaphysique que celle de la valeur ; les économistes l'ont laissé tomber comme une vieille chaussette. L'économie reste donc « Une science qui connaît le prix de tout et la valeur de rien » selon l'expression heureuse d'Oscar Wilde.

L'idée des classiques, de Smith à Marx, selon laquelle le travail serait la source unique de toute valeur a été abandonnée autant pour des raisons politiques que techniques.

Politiquement, parce que cela mettait l'économie dans une disposition d'esprit trop favorable aux « travailleurs ». Techniquement, et c'est beaucoup plus grave, cette théorie s'est révélée être une véritable impasse. Aucun économiste marxiste n'a en effet réussi à opérer le passage de la valeur-travail au prix malgré la sophistication extrême des outils mis en œuvre. Les systèmes économiques s'inspirant de Marx n'ont réussi à produire qu'une catastrophe hors pair. Le système des prix étant sans doute un des éléments les plus défaillants du système (cf.

chapitre V).

On s'en tient donc toujours à l'approche utilitariste et subjective de la valeur-utilité et on laisse le marché fixer les prix. L'argent reste, bien entendu, « la mesure abstraite des plaisirs hétérogènes ». Mais plusieurs problèmes se posent.

Des prix fous !

Lorsqu'on regarde, même distraitement, les prix tels qu'on les pratique sur les marchés, on ne peut qu'être interloqué par les valeurs extravagantes qu'ils assument. Si on ne compte pas en euros mais en salaire moyen annuel on obtient des résultats étonnants : ainsi le prix de cession (hors salaire) d'un joueur de football haut de gamme vaut entre 1000 et 5000 ans de salaire moyen. La salaire d'un PDG d'un grosse entreprise, ou du même footballeur, se compte en siècles. Trente secondes de publicité à 20h30 sur une chaîne nationale se négocient entre un et cinq ans de salaire. Michael Jordan, du temps de sa gloire, gagnait par jour, pour prêter son image à une marque de chaussure, ce que l'ouvrier qui les fabriquait aurait gagné en 150 ans.

Ce qui est vrai à une extrémité l'est également à l'autre : on ne peut qu'être étonné par les prix étonnamment bas de certains produits

manufacturés, venant de Chine peut être, mais la Chine est quand même à quelques milliers de kilomètres de n'importe où par la voie maritime la plus courte. Nos supermarchés sont pleins de « foires à 1euro ». D'un rayon à l'autre du même supermarché on peut acheter une paire de chaussure pour moins qu'une paire de lacets.

En rusant un peu, et c'est facile avec internet, on peut aller à Rome en avion pour le même prix de la course du taxi qui vous dépose à l'aéroport.

La confrontation de l'offre et de la demande peut elle tout expliquer ? D'après les économistes il n'y a pas d'autre explication envisageable.

Les paradoxes de la gratuité.

« Ce qui eût paru à nos pères une aberration, l'économie du don, est entré en pratique »

écrivait André Piettre en 1964.

Economie du don, peut être. A moins que ce ne soit l'économie du dindon.

La gratuité est partout : des journaux gratuits qu'on distribue à la sortie du métro, aux cadeaux, parfois empoisonnés, des opérateurs téléphoniques, aux services extraordinaires rendus par internet, aux trésors de l'art librement accessibles, aux bienfaits non moins remarquables du bénévolat. Mais il y a gratuité et gratuité. Ainsi un programme d'exploitation d'ordinateur peut être vendu très cher ou copié « frauduleusement » sans que son propriétaire s'en émeuve outre mesure. Un autre, fourni gratuitement par ses concepteurs, vous sera vendu, pas cher mais vendu quand même, par une revue informatique.

Une affiche publicitaire pour un grand magasin annonçait fièrement il y a quelques temps

« *Tout ce qui a un prix peut être vendu moins cher* ». A cela un musée national répondait :

« *Tout ce qui est hors de prix est gratuit* ». Le mathématicien Denis Guedj, qui n'est pas homme à plaisanter avec la logique, en a tiré la conclusion suivante : « *Tout ce qui a un prix ne vaut rien* ».

Des glissements de sens il s'en opère en quantité par les temps qui courent. Ainsi le statut de la propriété mis à mal dans certains domaines, notamment celui des droits d'auteurs, se refait une santé en s'affirmant dans des domaines qui ne semblaient pas poser de problèmes jusque là : copyrights sur les reproductions d'œuvres d'arts, de personnage s de bandes dessinées, d'appellations. A la suite d'une longue polémique, aux Etats-Unis, la Cour Suprême a accepté le principe de la légalité des brevets sur des molécules identifiées ou mises au point par les laboratoires biochimiques. Des molécules vivantes.

Notre manière de comprendre les prix, la valeur, la richesse a visiblement besoin d'une réflexion profonde. En commençant par les instruments de mesure.

Le vrai luxe, c'est l'espace.

Hier l'économie ne prenait pas en compte les « externalités » l'air, la mer, les paysages. Les entreprises et les hommes en ont usé et abusé. Aujourd'hui on fait marche arrière et bon nombre de « choses » qui semblaient ne pas avoir de valeur, se révèlent en avoir une et qui se paye en espèces sonnantes et trébuchantes : un seul exemple pour tous : l'espace, urbain notamment. Trouver une place de stationnement gratuit dans une ville devient chose impossible. Payer l'équivalent d'un kilo de pain pour une heure de stationnement ne semble plus poser de problèmes à qui que ce soit. Mais c'est encore insuffisant. Quelques villes ont déjà mis en place des systèmes de péage urbain comme Londres ou Bologne ; d'autres le feront bientôt ; cela va déjà au-delà : pour débarquer aux îles éoliennes les touristes doivent payer un droit d'entrée. Le littoral est, théoriquement, accessible à tous mais très souvent on ne peut y accéder qu'en louant, à prix d'or, une chaise longue.

Le calcul de notre PNB révèle quelques anomalies. Ainsi un bouchon ou un accident de la route le font augmenter. Le travail d'un bénévole, non. Si vous faites garder vos enfants par une baby-sitter salariée, il augmente ; si c'est une voisine sympa, il n'augmente pas.

Les glissement de sens concernent de plus en plus la frontière, de plus en plus mouvante, entre ce qui est « marchand » et « non marchand ». Le problème doit bien se situer quelque part entre le *prix* et la *valeur*. A force de croire que le premier exprime la deuxième nous sommes peut être en train de commettre une erreur aussi grossière que celle

qui des premiers économistes qui croyaient que les services ne créaient pas de valeur.

Lorsqu'on dit que des milliards d'hommes vivent avec moins de un ou deux dollars par jour nous commettons une erreur analogue. Dans certaines zones de la planète « un dollar » on ne sait même pas ce que c'est. Certains vivent encore en l'absence de monnaie ou en dehors (complètement ou partiellement) d'un système marchand. Ce ne sont pas forcément ceux là qui meurent de faim. Alors de quoi vivent ils ?

Le bénévolat, la solidarité demandent à être intégrés dans le raisonnement économique comme ont été intégrés l'espace et les «externalités ».

Les fins et les moyens.

L'économie, par quel bout qu'on la prenne se présente inévitablement comme une science de l'action. Certains voudraient même en faire *la théorie générale de l'agir humain.* C'est cela que l'économiste autrichien von Mises voyait poindre sous l'économie moderne. « En faisant son choix l'homme n'opte pas seulement pour les divers objets et services matériels. Toutes les valeurs humaines s'offrent à son option. Toutes les fins et tous les moyens, les considérations tant matérielles que morales, le sublime et le vulgaire, le noble et l'ignoble sont rangés en une série unique et soumis à une décision qui prend telle chose et écarte telle autre. » (*L'action humaine*, 1949).

En tant que technique du choix l'économie fait merveille. Mais c'est la discipline des moyens et non des finalités. Cette caractéristique elle l'a assumée dès la naissance du capitalisme ; l'économie est le produit mais également le vecteur principal du *désenchantement du monde* selon la belle expression de Max Weber. Un monde ou l'efficacité prime tout. Mais chez les protestants le calcul, l'efficacité, la phobie du gaspillage étaient entièrement voués à la gloire de Dieu. Que reste-t-il des moyens si *Dieu est mort* ? L'économie est orpheline d'un au-delà.

On voudrait que la démocratie soit cet au-delà. Mais en même temps on dégrade la démocratie en en faisant un *calcul.* Une annexe de l'économie de marché. « Il n'y a pas de raison de penser que le comportement de l'individu-citoyen dans l'isoloir est fondamentalement différent de celui de l'individu-consommateur dans

un supermarché » dit Henri Lepage dans *Demain le capitalisme* (1978). Cette démocratie là fait moins rêver, elle devient moins désirable.

Les hommes redécouvrent alors Dieu, comme l'avait prévu André Malraux. « Le XXI e siècle sera spirituel ou ne sera pas… ». L'économie fait de bonnes affaires avec tous les Dieux et tous les au-delà. Ceux des protestants de la Bible Belt et de la Moral Majority, ceux des émirs du pétrole et ceux des démolisseurs des twins towers, ceux, mal définis, des princes encore officiellement prolétariens de la Chine nouvelle.

On pourrait invoquer un au-delà éthique, souhaiter que l'économie commence à se préoccuper de valeurs, autres que boursières. Mais cela aussi l'économie l'a intégré. L'éthique est déjà devenue une *bonne affaire*. Nike a découvert à ses dépens que ce n'était pas un problème à prendre par-dessus la jambe. Depuis toute entreprise responsable communique largement sur des chartes de qualité, de respect des droits de l'homme, de l'enfant, ou de l'environnement.

Mais l'éthique telle que l'économie la conçoit est tout au plus une étiquette. Un label de plus.

Oscar Wilde disait que l'économie est la science « qui connaît le prix de tout et la valeur de rien ». Il est probable qu'elle connaisse désormais le prix de tout, y compris des valeurs.

On ne peut que rester sur son Kant à soi et se souvenir que l'impératif catégorique est de ne jamais prendre l'humanité comme un simple moyen mais toujours comme une fin.

L'économie n'est pas près de connaître cette fin.

2e partie – LES ROUAGES ET LA

MACHINE.

(Les

mécanismes

économiques).

Dans cette partie nous allons explorer l'univers des mécanismes économiques et démonter la machine pour en analyser tous les rouages : la production avec tous les problèmes qu'elle soulève, les échanges et les fameuses lois du marché, nous attaquerons ensuite la

« mécanique des fluides » c'est-à-dire les mécanismes de la monnaie et du crédit qui gagnent à être connus. Notre exploration nous mènera à l'essentielle analyse du rôle de l'état, de la fiscalité et de la Sécurité Sociale. Sujets sur lesquels les passions se déchaînes plus souvent que les intelligences.

Chapitre 4- La main et l'outil.

Dans ce chapitre…

- Les mécanismes de la production

- La productivité et la rentabilité.

- L'évolution des modes de production

- Le cauchemar du DRH.

1- Les mécanismes de la production.

Quelques lois de la production.

Partons d'une idée simple : pour produire il faut un certain nombre de choses : appelons ça des inputs. De ces inputs, certains comme les matières premières, l'énergie ou les produits semi- finis sont des éléments subissant la production. Ils sont transformés ou détruits par elle, ils ne la font pas. Les facteurs de production, les vrais créateurs de richesse, sont au nombre de deux et deux seulement : Travail et Capital. La main et l'outil. Bien que cela soulève tout une série de questions supposons qu'aucune production ne soit possible sans la mise en œuvre simultanée de ces deux facteurs. On imagine difficilement un homme produisant sans l'aide d'un outil, fut il rudimentaire ou ayant un rôle limité. De même on imagine tout aussi

difficilement un outil produisant tout seul, sans la moindre intervention humaine, ne serait-ce qu'une simple opération de contrôle. Dès lors la mécanique de la production soulève un problème immédiat : celui de la combinaison des facteurs.

Rendements décroissants, rendements décroissants.

Une entreprise a comme vocation d'augmenter sa production. La méthode la plus simple pour y parvenir c'est d'augmenter un des deux facteurs de production. C'est une hypothèse réaliste si l'on considère par exemple que le facteur Capital n'est pas facilement modulable. Ainsi un agriculteur possédant un capital donné (une exploitation d'une taille donnée) aura tendance naturellement à augmenter la main d'œuvre utilisée.

Que se passe t il dans ce cas simple ? Observons ce schéma

Production

2

1

3

Production

Totale

Travail

Productivité

Marginale

productivité

Fig. 4.1 Production et productivité.

marginale

Si on accroît un facteur de production, l'autre étant fixe, la production évoluera de la manière suivante : dans un premier temps elle va augmenter, dans un deuxième temps elle va augmenter moins vite, dans un troisième temps elle va baisser. Les phénomènes qu'on a rencontré pour la satisfaction du consommateurs se retrouvent pour le producteur. Si on analyse l'évolution de la production par unité de travail supplémentaire (productivité marginale) on peut délimiter trois phases :

-1: rendements croissants. Chaque unité de travail a une productivité supérieure à la précédente.

-2: rendements décroissants. Chaque unité de travail a une productivité inférieure à la précédente. C'est le moment le plus délicat. Pour produire plus, il faut plus de main d'œuvre, mais chaque ouvrier supplémentaire va produire moins efficacement, ne serait-ce qu'à cause des limites de l'outillage disponible. Si on a deux pelles, le premier ouvrier embauché et le deuxième auront la même productivité. Le troisième embauché aura une productivité moindre car il ne pourra pas utiliser une pelle en permanence. C'est Ricardo qui le premier a formulé cette loi, en l'appliquant au travail de la terre.

-3: rendements décroissants et négatifs : chaque unité de travail supplémentaire fait désormais baisser le production. Cette phase extrême peut soulever des perplexités. Comment des travailleurs supplémentaires peuvent ils faire baisser la production ? C'est bien entendu un cas limite mais tout à fait concevable : si on entasse des ouvriers sur une exploitation agricole leur présence même réduira la surface disponible pour la culture.

Le point culminant de la courbe, la production maximale, est donné par la productivité marginale égale à zéro.

L'utilité de cette approche est de montrer à quel point une bonne adéquation entre les facteurs de production est importante. Il ne sert à rien d'augmenter l' embauche ou l'investissement si on ne soucie pas en permanence de l'harmonie entre les deux facteurs. Construire un deuxième haut-fourneau ne sert à rien si on peut faire tourner celui qu'on a déjà 24 heures sur 24. Il ne sert à rien d'embaucher des hommes si on ne pourra pas mettre à leur disposition les outils nécessaires. Ce qui est vrai en quantité l'est encore plus en qualité.

Coût, coûts…courroux !

Quoique l'entreprise fasse, ça lui coûte de l'argent. D'ailleurs même si elle ne fait rien, ça lui coûte de l'argent. La maîtrise des coûts a toujours été la clé de la réussite de l'entreprise, elle l'est davantage actuellement avec le durcissement des conditions de la concurrence et de la rentabilité.

On distingue généralement les coûts en fonction de leur variation par rapport à l'évolution de la production.

- Les coûts fixes. Ils ne varient pas lorsque la production augmente. Il s'agit des loyers, assurances, frais financiers, d'entretien, de sécurité etc. En réalité ces coûts ne sont pas réellement fixes : ils augmentent par paliers lorsque l'on atteint un certain seuil de production.

- Les coûts variables proportionnels : ils augmentent au même rythme que la production : c'est l'ensemble des consommations intermédiaires (matières premières, produits semi-finis), frais de transport, impôts et taxes sur le chiffre d'affaires.

- Les coûts variables non proportionnels : ils varient mais pas au même rythme que la production : ce peut être le cas des salaires s'il existe des primes de rendement, des heures supplémentaires, ou le recours au travail temporaire.

CVP

Coûts

CVNP

CF

Production

Fig. 4.2 Les coûts

Le coût total est bien entendu la somme de tous ces coûts. Le coût moyen est le coût total divisé par le nombre d'unités produites. C'est lui qui, enlevé du prix de vente, donnera le profit unitaire. Enfin, le

plus important est le coût marginal. C'est le coût de la *dernière unité produite*. Le plus souvent le coût marginal est calculé pour un lot de produits (100 ; 1000 …) selon le type de production.

Le coût marginal et le coût marginal assument cette allure : Coût

coût

Marginal

Coût

Moyen

production

Fig. 4.3 Coût moyen et coût marginal

L'allure de ces courbes s'explique par la succession des mécanismes d'économies d'échelle et de déséconomies d'échelle qui font d'abord baisser puis augmenter le coût moyen. Le coût marginal en dérive (y compris mathématiquement). Si le coût moyen baisse c'est que chaque produit supplémentaire coûte moins que le précédent. Si le coût moyen augmente c'est que chaque produit supplémentaire coûte plus que le précédent. Bien entendu la courbe de coût marginal ne peut couper celle de coût moyen qu'en son point le plus bas. (Mais si !) **Les économies d'échelle.**

Un des éléments de la logique de la production est un phénomène purement automatique qui se produit lorsque l'entreprise augmente sa production. Une sorte de prime à la quantité : les économies d'échelle. *Lorsque une entreprise augmente sa production son coût moyen de production baisse.* Cela est du au fait que les coûts fixes sont divisés par un nombre plus important de produits. Dès lors plus la production est importante plus l'incidence de ces coûts est moindre. Il va de soi que certaines activités qui demandent des investissements lourds ont tout intérêt à avoir une production massive. L'industrie automobile par exemple. La production d'un modèle nouveau peut déclencher des coûts fixes de plusieurs centaines de millions d'euros. Il vaut mieux, dans ce cas là, que la production se compte en millions d'unités…

Les déséconomies d'échelle internes.

La croissance a du bon donc, mais également des limites. Lorsque la production d'une entreprise augmente, inévitablement, à partir d'un certain niveau, un certain nombre de coûts, non directement liés à la production, vont augmenter. L'entreprise doit faire face aux

déséconomies d'échelle internes. Il s'agit généralement de coûts liés à l'administration, à la gestion du personnel, à la communication et à la circulation de l'information. L'entreprise peut « prendre du poids », de la « mauvaise graisse » comme on dit pas très élégamment.

C'est ce qui est arrivé aux grandes entreprises vers la fin des trente glorieuses. Il a fallu à ce moment là « dégraisser »…

Les économies d'échelle externes.

Un autre phénomène peut profiter automatiquement aux entreprises : c'est la modification (positive) de leur environnement. La construction d'une route, d'un pont, d'une infrastructure quelconque peut faire baisser les coût de production d'une entreprise sans que celle-ci en soit responsable. Ce qui est sensible avec des infrastructures directement utilisable par l'entreprise, est vrai également pour d'autres équipements : universités, centres de recherche, mais aussi hôpitaux, crèches, bibliothèques, qui ont un impact positif au moins sur la santé, la disponibilité, la qualité de la main d'œuvre. Bien sûr les entreprises ne sont pas spontanément portées à accepter l'idée qu'une partie de leurs résultats leur soit étrangère ; mais c'est à ça que servent les impôts et taxes qu'elles payent.

Pensez aux centaines de milliers d'heures que la mise en service du périphérique a fait gagner aux entreprises de la région parisienne, au début des années 70.

Les déséconomies d'échelle externes.

Pensons maintenant aux centaines de milliers d'heures, et aux milliers d'hectolitres de carburant que la saturation de ce même périphérique fait perdre de nos jours. Nous avons affaire au phénomène des *déséconomies d'échelle externes*. Une détérioration de l'environnement de l'entreprise fait augmenter ses coûts, sans qu'elle en soit responsable. Ce mécanisme est souvent lié à la saturation d'un territoire, d'un tissu urbain ou des réseaux de transport. L'entreprise est prise dans une sorte de nasse à surcoûts qui la lèsent dans tous les domaines : difficultés d'approvisionnements, délai de livraisons

rallongés, retards répétés du personnel, sans oublier le stress ou la fatigue de celui-ci. Dans ces conditions l'entreprise n'a qu'une solution : déménager. C'est ce qu'a fait Renault, en quittant l'île Seguin pour aller installer ses usines quelque part en rase campagne à côté d'une cité ouvrière et d'une autoroute fluide.

2- Produire c'est bien, bien produire c'est mieux.

L'efficacité de la production : productivité et rentabilité.

Si la fonction économique d'une entreprise est de produire l'impératif d'une entreprise exposée à la concurrence est de bien produire. Toute entreprise qui se respecte ne peut avoir qu'un seul but : maximiser son profit.

Théoriquement la maximisation du profit s'obtient d'une manière extrêmement simple.

Compte tenu du fait que le prix est donné par le marché et pour une structure des coûts donnée l'entreprise ne peut jouer que sur le volume de sa production. La quantité qui lui assure le profit maximum est celle qui égalise le prix et le coût marginal.

Tant que le coût marginal est inférieur au prix l'entreprise continue à gagner de l'argent, elle doit donc pousser sa production jusqu'à ce point là, mais pas au-delà. Graphiquement on a : Coût

coût

Marginal

et

prix

Coût

Moyen

P

X

C

M

production

Q

Fig. 4.4 La maximisation du profit.

- La quantité Q égalise le prix et le coût marginal (X)

- pour cette quantité produite l'entreprise a un coût moyen M donc un coût total égal à la surface OCMQ (coût moyen x nombre d'unités produites)

- Les recettes sont égales à la surface OPXQ (prix x quantités).

- le profit est égal à la surface CPXM, c'est-à-dire recettes totales – coût total.

A partir de cette représentation on peut comprendre que la maximisation du profit ne peut venir que de deux choses : ou l'augmentation des recettes ou la baisse des coûts. Les deux combinées dans le meilleur des cas.

L'efficacité de la production d'une entreprise peut se mesurer de mille manières, mais deux outils de mesure sont à privilégier : la productivité et la rentabilité. « Obtenir plus de produit pour le même travail, c'est le comble de l'industrie » disait Jean Baptiste Say. La **productivité** mesure l'efficacité des facteurs de production. Elle est donnée par un simple rapport entre la production et les facteurs mis en œuvre pour l'obte nir. C'est la productivité du travail qui est le plus souvent jaugée, mesurée sous toutes ses coutures. On mesure la productivité brute, nette, globale (de tous les facteurs) la productivité partielle (d'un seul facteur) horaire, moyenne, marginale…

La mesure de la productivité ne pose pas de problèmes pour des productions simples. C'est-à-

dire des productions matérielles facilement divisibles (nombre de voitures, tonnes d'acier) mais les choses deviennent plus ardues face à

des productions plus difficilement mesurables, c'est le cas souvent des services. Si par ailleurs on mesure la production non en volume mais en valeur on risque d'avoir à faire à des prix, et des prix relatifs, en constante variation. Là il vaut mieux être prudent car on mesure avec un mètre qui change constamment de longueur.

La **rentabilité** est un outil de mesure plus radical : l'efficacité de l'entreprise se mesure directement en argent ; argent investi, argent gagné. Il y a moins de place pour les malentendus. Un simple pourcentage suffit. On aura soin d'en soustraire le taux d'inflation pour avoir la rentabilité nette.

Obtenir plus d'argent pour le même argent c'est le comble des affaires, pourrait on dire, sans peur d'être contredit.

Productivité et rentabilité varient au gré d'une multitude de facteurs des plus matériels aux plus insaisissables. Des plus simples aux plus sophistiqués.

On peut par exemple facilement doubler la rentabilité d'une machine : il suffit d'en doubler le temps d'utilisation. Si elle ne travaille que le jour, il suffit de la faire travailler aussi la nuit.

Le financement, le levier et le boomerang .

« Donnez moi un levier… » disait Archimède. Le levier est un outil de rêve pour « soulever »

l'efficacité et la rentabilité d'une entreprise.

On définit l'effet de levier comme la différence entre les gains de rentabilité obtenus par une augmentation de l'investissement et le surcoût engendré par cet investissement supplémentaire. Si la différence est positive l'entreprise a tout intérêt à investir en s'endettant.

L'endettement devient une bonne affaire puisque son coût est inférieur à l'augmentation de la productivité qu'on en tire.

L'effet de levier est particulièrement intéressant dans deux cas :

-Lorsque l'investissement supplémentaire fait augmenter la rentabilité de *l'ensemble* du capital. Imaginons une chaîne de montage (valeur 100) qui a un rendement de 4%. Sur cette chaîne il existe un goulot

d'étranglement qu'on pourrait faire sauter avec un investissement de 10 qui coûte 5%. La rentabilité globale passerait alors à 7%. Le levier est positif : pour une dépense supplémentaire de 0,5 (5% de 10) ont obtient un gain de productivité de 3% (7%-

4%).

- En période d'inflation, la hausse des prix diminue le coût de l'endettement. L'effet de levier est plus facile à obtenir. Pendant les années 60 et 70, avec l'accélération de l'inflation, on a même eu des taux d'intérêt (réels) négatifs. Le levier, dans ce cas là, est obtenu très facilement.

Le problème est que, si l'on ne prend pas garde, avec l'accélération de l'inflation les taux d'intérêt augmentent inévitablement. A ce moment là, si on a pris l'habitude de se financer par l'endettement, l'effet de levier se transforme en *effet boomerang.* L'investissement rapporte moins qu'il ne coûte : l'entreprise risque de passer un mauvais quart d'heure. C'est arrivé souvent à la fin des années 70, notamment à des entreprises qui poursuivaient à coup de levier les économies d'échelle. Dans les gencives, le boomerang !

Un problème de taille.

Quelle est la taille idéale ? Si on posait la question à propos des jambes on pourrait répondre : celle qui permet aux pieds de toucher par terre. La taille idéale de l'entreprise n'existe pas dans l'absolu, c'est tout simplement celle qui permet le profit maximum, ou le chiffre d'affaires maximum. C'est une question de choix. Ce qui est sur c'est que toute entreprise pourra toujours être trop petite ou trop grande…

Pendant longtemps on a considéré qu'une grande taille était la voie royale de la réussite.

Croître était synonyme de réussite. Ne serait-ce qu'à cause des économies d'échelle dont on profite. Les économistes se penchent de plus en plus sur le problème de la taille qu'ils analysent de plus en plus en termes de coûts comparatifs. Le recours au marché, par la soustraitance par exemple, induit des *coûts de transaction*. La croissance, elle, présente des *coûts de coordination*. Le choix de l'entreprise se fera en fonction de ses objectifs et de ces coûts La croissance d'une entreprise peut être *interne* ou *externe*. Dans le

premier cas l'entreprise elle-même grandit. Dans le deuxième cas on a affaire au phénomène de la concentration.

On distingue trois types de concentration : horizontale, verticale et financière.

- La concentration horizontale est le regroupement, par achat ou fusion, de plusieurs entreprises travaillant dans le même domaine, et au même stade de la production. Peugeot-Citroën par exemple. Dans ce cas on cherche une plus grande emprise sur le marché notamment par une offre diversifiée (exemple du groupe Fiat- Alfa Romeo -Lancia-Maserati-Ferrari).

- La concentration verticale regroupe des entreprise travaillant aux différents stades de production d'une filière. Comme une société pétrolière qui intègre des activités allant de l'extraction du pétrole, au transport, au raffinage et à la distribution. Dans ce cas ce qu'on cherche c'est à maîtriser les approvisionnement et les débouchés (l'amont et l' aval).

- La concentration financière regroupe des entreprises travailla nt dans des secteurs différents.

Ici l'objectif est de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier et d'aller chercher la rentabilité là où elle est. Le Groupe Bouygues fait aussi bien dans le bâtiment (secteur d'origine) que dans la télévision et la téléphonie.

Un mise en garde toutefois : selon Michael Porter « le conglomérat dans son ensemble a moins de valeur que la somme des parties dont il est formé ». Il vaut mieux recherchr des effets de synergie.

Small is beautiful.

La crise des grandes entreprises dans les années 70, accablées par un personnel pléthorique (

General Motors avait autant d'employés que Marseille d'habitants !) une sveltesse de pachydermes et des surcoûts de toute sorte a poussé les économistes à faire l'éloge de la petite taille sur les traces du slogan « Small is beautiful » du titre d'un ouvrage d'Ernst Friedrich Schumacher. Mais si celui-ci prônait la petite taille pour des raisons de qualité de la vie et de respect de l'environnement , on a appris très

vite à apprécier les avantages de la « lean production » (production svelte) et du dégraissage (« downsizing ») en termes d'efficacité et de rentabilité.

L'entreprise comme un réseau.

Dans la réalité tout comme dans les théories de l'organisation une troisième voie émerge : celle du réseau.

Une entreprise peut choisir, pour se développer de

- « faire » : elle veut maîtriser totalement sa production, son développement passe par des fusions-acquisitions. Les différents maillons de la chaîne sont intégrés dans une organisation hiérarchique.

- « faire faire » : l'entreprise s'adresse au marché et sélectionne selon des critères de prix, de rapidité ou de qualité ses partenaires. C'est le système de la sous-traitance.

- « faire avec » : l'entreprise collabore avec d'autres entités indépendantes selon des critères de confiance et d'affinité.

Selon certains auteurs, comme Alessandro Baroncelli, ce triptyque est en réalité déjà dépassé par ce qu'il appelle « l'enchevêtrement organisationnel » : les entreprises ont tendance, dans leur développement, à combiner les trois formes organisationnelles.

Le miracle des districts industriels.

Il y a une manière de profiter de la petite taille des entreprises sans en subir les inconvénients.

Les économistes se sont souvent extasiés sur le concept de « district industriel » depuis Alfred Marshall à qui on doit le terme jusqu'à M. Porter, spécialiste actuel du phénomène dans le monde anglo-saxon.

Les districts industriels sont une réalité italienne, dans laquelle certains voient un héritage des entreprises de la Renaissance. Il s'agit de PME (parfois même de micro-entreprises) regroupées localement autour d'une spécialisation. Particulièrement présentes dans trois régions (Emilie, Toscane, Vénétie) elles ont souvent un rayonnement planétaire. C'est le cas dans certains domaines comme la lunetterie, le textile, le cuir, les céramiques, la robinetterie, le matériel médical,

l'électroménager. Certaines sont connues (Luxottica, Benetton), l'immense majorité reste anonyme.

Le secret de leur réussite tient autant dans la dimension familiale de ces entreprises, dans leur souplesse et leur esprit d'innovation que dans l'existence de relations sociales particulières, dans des régions qui sont souvent ancrées à gauche. Le handicap de la petite taille est surmonté par la synergie des savoir-faire et le recours, en commun, aux spécialistes du marketing et de la finance. Les fabricants de céramiques se paient même le luxe d'une chaîne de télévision.

L'évolution économique récente pose deux problèmes lourds aux districts industriels italiens : l'abandon de la lire leur a fait perdre l'avantage d'une monnaie faible et la montée de pays comme la Chine fait apparaître une concurrence redoutable. La carence principale de ces districts étant l'innovation, le gouvernement italien a crée un label « district industriel »

attribué à des zones spécialisées dans les hautes technologies (nanotechnologies, biotechnologies, polymères..) et un ambitieux Institut Italien de Technologie sur le modèle du MIT américain.

Les districts quant à eux ont encore fait preuve d'inventivité : de la délocalisation groupée (10 000 entreprises italiennes se sont installées en Roumanie) à l'utilisation de la main d'œuvre immigrée. Prato, capitale italienne du textile, héberge la plus forte communauté chinoise du pays. La mobilité des hommes contre la mobilité des marchandises…

3- De l'atelier au robot : les modes passent, même les

modes de production.

Comme on l'a vu la production est toujours le fruit de la rencontre de la main et de l'outil, du capital et du travail. Mais rien n'a autant évolué dans le temps que les modalités de cette rencontre.

Si on met de côté l'esclavage dans sa version antique le mode de production dans l'age moderne a revêtu les formes suivantes :

- La production intégrée.

Prenons comme point de départ l'artisan, personnage typique de bon

nombre de sociétés, du moyen age à aujourd'hui. S'il représente encore une réalité essentielle de nos sociétés (la publicité dit bien « la première entreprise de France ») il fut autrefois le mode de production unique de nos bourgs et de nos campagnes. On peut définir le mode de production artisanal comme *un mode de production intégré*. Intégration entendue comme le contraire de la s *éparation* qui sera le lot commun des modes de production suivants. Intégration de la propriété d'abord. L'artisan est propriétaire des outils, des locaux aussi bien que du travail qui est utilisé dans son atelier (le sien d'abord et éventuellement celui de ses enfants). Intégration ensuite entre le *savoir* et le *faire* et, pourquoi pas, le *faire savoir*. Entre conception et réalisation. Entre travail intellectuel et manuel. Entre production et commercialisation.

Autre intégration à ne pas sous estimer celle qui faisait se confondre lieu d'habitation et lieu de travail. Bien que cela ne soit pas toujours le cas, l'artisan travaille *chez lui*. Tout comme le paysan, du moins celui qui travaille sa terre. L**a famille** est le cadre de la production dans l'immense majorité des cas. On pourrait ajouter qu'autrefois, et bien au-delà de l'artisanat seul, travail et loisirs étaient intégrés. Les fêtes étaient souvent, à l'exclusion de fêtes religieuses, des moments forts non de loisir mais bel et bien de travail (vendanges, moissons) ou de commercialisation. Notre langue en a gardé précieusement la trace : ne dit on pas « faire la foire » pour un moment de divertissement particulièrement intense ? Ceci était vrai pour le paysan, c'est-à-dire pour l'immense majorité des actifs de nos pays d'avant la révolution industrielle.

- Le domestic system.

Le passage entre le mode de production préindustriel et industriel s'est fait par une étape intermédiaire :le domestic system. Il s'agit du mode de production qui a accompagné le premier développement des activités textiles en Angleterre ou en France au XVIIIe siècle. Un

« donneur d'ordre » faisait la tournée des fermes et distribuait aux paysannes du tissu et leur demandait de confectionner des articles, qu'il récoltait au passage suivant. Une première séparation s'opérait ici entre production et commercialisation. Entre propriété des outils et des produits. La maîtrise de la production commençait à échapper à celui (ou celle) qui la réalisait. Lieu de production et lieu d'habitation restaient, au contraire, intégrés. Travail et outil de production également.

*- **Le manufacturing system. L'usine (première version)***

« La laideur semblait coller à la technique, comme la crasse aux machines » écrit André Piette pour décrire l'univers des usines et c'est cette image, vraie mais partielle, que l'on a en tête lorsque on pense aux ateliers de la première révolution industrielle. Une énorme différence existe pourtant avec les usines du XXé siècle, elle concerne l'organisation du travail. On trouvait dans les usines du XIXe siècle deux types d'ouvriers : des ouvriers sans qualification (parmi lesquels des enfants) qui étaient chargées des tâches les plus ingrates (travaux de force, manutention, nettoyage) et des ouvriers qualifiés (des ouvriers de métier) qui avaient une grande emprise sur le processus productif. C'était même l'un d'entre eux le

« tâcheron » qui était chargé de l'organisation du travail et qui en rendait compte au patron.

Les ouvriers étaient les seuls à pouvoir adapter les machines (qui étaient polyvalentes) aux différentes productions.

« Je ne serais pas étonné que dans vingt ans on ne trouvât pas un seul ouvrier à Paris qui sût faire un chapeau ou une paire de souliers » écrit Marat dans *L'Ami du Peuple* après le décret d'Allarde sur la liberté d'exercice des professions et la dispense du noviciat. (Piette 392) La révolution industrielle a entamé le processus de déqualification des travailleurs manuels mais celui ci sera achevé au XXe siècle.

My Taylor is rich.

Le grand tournant que représente le 20e siècle dans l'organisation du travail et la combinaison des facteurs de production est dû à deux hommes : Taylor et Ford.

F. W. Taylor fut un WASP bon teint vantant même, parmi ses ancêtres maternels, un père pèlerin du Mayflower. Ingénieur américain spécialisé en organisation du travail, il dut affronter un problème crucial qui se posait au « nouveau monde » au début du siècle : la pénurie de main d'œuvre qualifiée. Les Etats-Unis attiraient évidemment une énorme main d'œuvre mais il s'agissait la plupart du temps de misérables sans qualification, venant de milieux ruraux ; les ouvriers de métier restaient en Europe où le travail, pour eux, ne manquait pas. Pour rendre efficace le travail de ces masses dont l'industrie américaine avait un besoin urgent, Taylor mit en place une organisation du travail qu'il désigna lui-même sous le nom quelque peu pompeux d' *O.S.T.* (organisation scientifique du travail).

Le temps et les mouvements.

Le point de départ de l'OST est le « Time and Motion Study » (étude des temps et des mouvements). L'ingénieur observe le travail de l'ouvrier. Il note les gestes accomplis ; chronomètre leur durée. La première constatation que Taylor tire de cette analyse est que *la plupart des gestes accomplis par l'ouvrier sont inutiles.* Ainsi un maçon qui construit un mur en briques est obligé de monter et descendre régulièrement par une échelle pour s'approvisionner en briques et ciment. Cette opération est, du strict point de vue de la production, inutile : il faut l'éliminer. Le maçon restera en permanence sur son échafaudage.

Quelqu'un d'autre sera chargé de le fournir en briques et ciment. L'ingénieur conçoit ainsi

« one best way », la seule bonne manière de procéder.

Une double division du travail.

Cette démarche aboutit à une double division du travail. Une division *horizontale* : le travail est éclaté en une multitude de tâches simples que n'importe qui peut réaliser au bout d'une courte formation. Taylor pousse à l'extrême le raisonnement de Smith :….

Une division *verticale* : les tâches sont désormais conçues par l'encadrement (les cols blancs) qui veille, chronomètre à la main, à leur bonne réalisation. L'ouvrier (les cols bleus) est cantonné dans un simple rôle d'exécution. Cela aboutit à la disparition de ce que Taylor appelait « la flânerie des ouvriers » qui était …

ENCADRE : Les exploits de l'ingénieur Taylor.

:

La bonne manière de faire le mur.

L'ingénieur Taylor se pose le problème de la construction d'un mur en briques. Le travail est réalisé par des maçons qui utilisent de méthodes de travail traditionnelles.

Taylor constate que sur 18 gestes accomplis par les ouvriers 13 sont inutiles. L'ouvrier doit se baisser pour ramasser les briques posées par terre, le ciment n'a pas la bonne consistance, les deux mains ne sont

pas utilisées de manière convenable. Les consignes de Taylor étant suivies la production passe de 120 à 350 briques à l'heure.

Du coke à la pelle.

Dans une usine sidérurgique des manoeuvres doivent décharger des wagons du minerai, du coke et y charger des cendres et des déchets. Après avoir établi le poids idéal de chaque pelletée pour chacun des produits à manipuler il fait mettre à la disposition des ouvriers des pelles adaptées à chaque tâche, par leur forme et la longueur du manche. Le travail est géré par un bureau ad hoc, qui en bon capitaine, organise les tâches et les déplacements des ouvriers sur un espace de plusieurs kilomètres.

Résultat : chaque ouvrier déplaçait en moyenne 10 tonnes par jour, désormais il en déplace 59. Les ouvriers étaient 600 , ils ne sont plus que 140.

L'étreinte de la gueuse.

Dans la même usine sidérurgique des manutentionnaires doivent déplacer des gueuzes de fonte de 41 Kg. Taylor constate que cette tâche offre la particularité de demander un effort bref mais violent. Après une longue réflexion Taylor met en place une nouvelle organisation des tâches alternant, notamment les périodes de travail et de repos.

Résultat : de 25 tonnes de gueuzes manipulées par jour on passe à 48,8.

Les (petits) mensonges d'Henry Ford.

Henri Ford (1863-1947) est connu pour être l'inventeur de la production de masse. Il a également produit massivement des *bons mots* qui sont devenus célèbres mais qui brouillent parfois le bon entendement de son œuvre. On lui doit deux réelles innovations : la standardisation et la chaîne mobile. Il s'en attribue une troisième : l'invention de la consommation de masse. On verra que ce n'est pas vrai.

La double standardisation.

« Mes clients peuvent choisir la couleur de leur voiture, à condition qu'elle soit noire ». Au début du siècle les acheteurs d'automobiles ne prenaient qu' un châssis et un moteur chez le constructeur, le reste de la voiture était fait chez un carrossier. Chaque voiture était pratiquement unique. Ford développa à outrance l'idée d'un produit standardisé, donc plus facile à fabriquer, et moins cher. La politique du produit standard ne fit la fortune de Ford qu'un temps ; dès le milieu des années 20, A.P. Sloan le directeur de la General Motors comprit qu'il fallait diversifier la production (« a car for every purse and purpose ») et devint le premier producteur automobile américain.

Ford mit en place une autre standardisation, qui a eu un impact plus durable : celle des pièces détachées. Les ingénieurs mettaient au point des pièces avec des tolérances de fabrication extrêmement réduites : ainsi les ouvriers n'avaient plus que des opérations de montage à effectuer. Les tâches d'ajustage, longues et coûteuses, étaient éliminées ainsi que la nécessité d'embaucher des ouvriers qualifiés. Cet aspect du fordisme, combiné au taylorisme, réussit, à régler un double problème pour les industriels américains : d'une part la carence de main d'œuvre qualifiée aux USA (les ouvriers qualifiés restaient en Europe où ils étaient bien payés) d'autre part les mainmise des ouvriers de métier sur la production qui se traduisait, à travers des grèves paralysant les entreprises, par des salaires élevés. Les ouvriers non qualifiés coûtent moins cher, et sont facilement remplacés en cas de besoin.

La chaîne mobile.

« La marche à pieds n'est pas une activité rémunératrice ». La marche à pied était inévitable dans les chaînes du début du siècle qui étaient fixes. Les ouvriers se déplaçaient de produit en produit pour accomplir leur tâche. Ford inverse les rôles ; désormais c'est le produit qui bouge et l'ouvrier qui est immobile. Un système de convoyeurs mécaniques fait avancer le produit qui passe de poste de travail en poste de travail ; d'autres convoyeurs dirigent vers chaque poste de travail les pièces détachées. Par cette trouvaille géniale Ford n'élimine pas seulement les temps morts mais il règle un problème auquel Taylor n'avait pas donné de réponse satisfaisante : la cadence de la production ne dépend plus du bon vouloir de l'ouvrier (qu'on ne peut stimuler qu'à coup de primes) mais de la vitesse d'avancement de la chaîne.

Les « Five dollars Day ».

« La plus belle affaire de ma vie c'est lorsqu j'ai augmenté les salaires de 1 à 5 dollars par jour… »

L'idée selon laquelle Ford fut l'inventeur des salaires ouvriers élevés et de la société de consommation de masse est un lieu commun faux et trompeur. Il risque notamment d'escamoter la bonne compréhension de la crise de 1929 qui fut une crise de sous consommation et de la croissance de l'après guerre qui, elle, fut réellement basée sur une consommation de masse dans laquelle Ford n'a rien à voir.

La production à la chaîne de la Ford T commença en 1909. Ford n'instaura les « five dollar day" qu'en 1914. Pourquoi ? Tout simplement parce que Ford ne trouvait pas d'ouvriers pour ses usines. Les conditions de travail à la chaîne y étaient tellement pénibles que le turn over était de 350% par an, (un ouvrier restait en moyenne trois mois chez Ford) et l'atmosphère plutôt explosive. Lorsque le salaire fut porté à cinq dollars tout le monde n'y avait pas droit. Il y avait des conditions : d'abord une ancienneté de… six mois ; ensuite toute une série de conditions « morales » : ne pas boire, ne pas fréquenter les bars, avoir une vie « familiale »

honorable…Un « cabinet de sociologie » fut crée pour vérifier la bonne moralité des ouvriers et des cadres dans l'usine et en dehors. On a du l'abolir : les cadres ne le supportaient pas.

ENCADRE : Le côté obscur de l'OST.

« La construction du modèle T exigeait 7882 opérations. Sur ces 7882, 949 exigeaient des hommes vigoureux, robustes ; 3338 des hommes d'une force physique ordinaire ; presque tout le reste pouvait être confié à des femmes ou des grands enfants.

Nous avons constaté que 670 opérations pouvaient être accomplies par des culs de jatte, 2637

par des unijambistes, 2 par des hommes amputés des deux bras, 715 par des manchots et 10

par des aveugles. » (Henri Ford. *Ma vie, mon œuvre*. 1925)

« Le travail tel que je le conçois, un singe moyennement intelligent peut le réaliser. » disait de son côté FW Taylor.

Il serait difficile de ne pas ressentir un certain malaise en lisant ces phrases. Le malaise devient certain lorsqu'on sait quels furent les engagements de Henri Ford. Lié à Adolf Hitler par une admiration réciproque, il a communiqué au führer sa passion pour les voitures du peuple et partageait avec lui la volonté de créer un homme nouveau. « Dans mes usines je ne veux pas qu'on fabrique seulement des voitures mais aussi des hommes » disait H. Ford.

Autre idée partagée : Ford fut le chef de file de l'antisémitisme aux Etats-Unis dans les années 20-30. Il se chargea même de diffuser abondamment *Le protocole des sages de Sion*. Il fut justement récompensé par une médaille du Reich. Lorsque les Etats-Unis déclarèrent la guerre à l'Allemagne Ford fit rapidement son mea culpa.

Apogée et déclin du Fordisme.

Dans le deuxième après guerre le fordisme fut sans doute aussi bien au cœur de la croissance des trente glorieuses que de la crise qui la suivit.

Le fordisme fut parfaitement adapté pour lutter contre les situations de pénurie qui régnaient dans le monde. Les hommes étaient assoiffées de marchandises et le système en produisait en abondance. Le système lui-même demandait une main d'œuvre abondante et des quantités colossales de capitaux. On trouva facilement les hommes, poussés par l'attrait du bien être hors de leurs campagnes. On trouva dans un marché insatiable les profits pour investir massivement et dans le développement des banques le moyen de consommer plus et d'investir d'avantage. Le système productif, les structures sociales, les idéologies politiques et la culture de l'époque agirent dans une harmonie presque parfaite et créèrent une dynamique jusque là inconnue dans l'histoire de l'humanité.

A la fin des années 60 le filon s'est épuisé et le fordisme a commencé à prendre l'eau de toutes parts.

La plupart des marchés commençaient à être saturés et les consommateurs, instruits par leurs premiers défenseurs, dont le célèbre avocat Ralph Nader , se montraient moins sensibles aux charmes de la marchandise.

Les étudiants, la jeunesse, les femmes, les minorités raciales brisèrent le consensus, bientôt suivis des ouvriers dans ce qui fut une des saisons les plus tumultueuses de l'histoire sociale occidentale.

Le système de production fut pris dans une nasse : les ventes plafonnaient, les coûts (du travail, du capital) explosaient aux rythmes des conflits sociaux et de l'inflation.

Les entreprises, poussées par les sirènes des économies d'échelle et de la concentration, atteignaient des tailles pachydermiques et soufraient non seulement de surcoûts et de surpoids mais également de l'inertie et de l'incapacité de leurs dirigeants, la fameuse

« technostructure » si chère à Galbraith.

« Les peuples et les entreprises étaient devenues ingouvernables, les marchés étaient saturés, les salaires explosaient, les profits s'effondraient, la croissance se heurtait à des limites physiques. L'argent n'était plus le roi, le capital n'était plus le maître dans les usines ni les gouvernements maîtres de la rue ». Voilà le portait éloquent que dressent des années 70 André Gorz et Jacques Robin.

Ohno et le toyotisme.

Dans les années 1970 la crise du fordisme est devenue patente, mais dès les années 50, chez Toyota on avait lancé une réflexion sur la manière d'en dépasser les défauts et les limites. Les travaux de Taïchi Ohno vont aboutir à un système de production que le Japon va exporter dans le monde entier. Ce système (le toyotisme) est connu est connu sous d'autres appellations : juste à temps (just in time), production svelte (lean production) et le très olympique « cinq zéro ».

Les cinq zéro.

- **Zéro stock.** La production fordiste est par définition une production de masse. Compte tenu du contexte la question de l'écoulement de la production a été considérée avec légèreté. Il suffisait de produire, la consommation ne pouvait que suivre. On s'est rendu compte plus tard que les délais d'écoulement de la production étaient à l'origine de surcoûts monstrueux.

Combien coûte le stockage d'une voiture ? On peut répondre en surface nécessaire, en frais de gardiennage, de manutention… on oublierait l'essentiel : le coût de la voiture elle-même !

Mille voitures à 20 000 euro pièce, stockées sur un parking c'est 20

millions d'euros qui bronzent au soleil ! Le toyotisme vise à réduire au maximum le stockage des produits finis comme des consommations intermédiaires. Pour ce faire on renverse la logique : on part de la demande pour arriver à la production. Chaque voiture produite doit être déjà vendue.

- Zéro délai. L'entreprise doit être réactive et éliminer les temps morts. C'est le principe du

« just in time » (juste à temps) qui sous entend les « flux tendus ».

- **Zéro Papier**. L'entreprise doit éliminer la paperasse qui encombre la production. Un seul document, le kanban, doit accompagner le produit de la commande à travers toutes les étapes de la production.

- **Zéro défaut**. Les produits doivent être irréprochables pour éliminer les retours, les réparations sous garantie et tous les coûts attenants. Les finances de Citroën furent minées par la fragilité de l'excellente DS qui était complexe et fragile. Dans les années 80 le coût de réparation d'un magnétoscope pouvait atteindre plusieurs centaines de fois son coût de fabrication.

- **Zéro panne**. La machine productive ne doit jamais s'arrêter ou ralentir. Le moindre grain de sable dans ce domaine pèse lourd.

Pour mettre en œuvre cette révolution il ne faut pas seulement bouleverser les organisations mais surtout les mentalités

« Vos organisations sont tayloriennes ; mais le pire, c'est que vos têtes le sont aussi. Vous êtes totalement persuadés de bien faire fonctionner vos entreprises en distinguant d'un côté les chefs, de l'autre les exécutants ; d'un côté ceux qui pensent, de l'autre ceux qui vissent. »

disait, en 1979 le PDG de Matsushita, et il ajoutait, avec une assurance excessive :

« Nous allons gagner et l'Occident industriel va perdre : vous n'y pouvez plus grand-chose parce que c'est en vous-même que vous portez votre défaite »

Le toyotisme, en effet, sous entend une modification de la « culture d'entreprise ». La responsabilisation de chacun en est la pièce maîtresse. C'est ce qu'on a essayé d'obtenir par le développement, sur le modèle japonais, des « cercles de qualité » où toutes les parties prenantes de la production, cadres et ouvriers, étaient invités à réfléchir sur comment améliorer les produits et la production.

Malheureusement l'occident n'a souvent retenu de cette responsabilisation individuelle que le pire de ses aspects : l'introduction de l'angoisse comme méthode de gestion des hommes. Trop souvent le toyotisme débouche sur le « stress management ».

4- Le cauchemar du D.R.H.

Une bonne gestion de l'entreprise est avant tout une bonne gestion des hommes.

Dans ce domaine la sécheresse de la science économique se révèle souvent bien incapable de fournir les bons outils. L'OST elle-même, malgré ses réussites spectaculaires a du faire ses comptes très tôt avec les caprices de l'humain, trop humain.

L'effet Hawthorne.

Les enseignements de Taylor ont vite été contredits par les travaux Elton Mayo (1880-1949).

Dans les années vingt, Mayo monte une opération à l'usine de Hawthorne de la Western Electric. On considère que les conditions d'éclairage de l'usine ne sont pas idéales. On se livre donc à des expériences en faisant varier l'éclairage dans les différents ateliers, du plus violent à la pénombre. Surprise : la productivité de tous les ateliers augmente de manière spectaculaire (jusqu'à 25% !) y compris dans les ateliers les moins bien éclairés. Ce n'est pas tout. Sous les conseils de Mayo la direction accorde un certains nombre d'avantages matériels : la productivité augmente. Puis ces avantages sont retirés. Après un léger tassement la productivité augmente de nouveau. L'enseignement de cette expérience va influencer durablement la perception des relations sociales dans l'entreprise. Les conditions matérielles de la production ne jouent qu'un rôle limité dans la productivité. Ce qui est essentiel c'est la perception des relations sociales dans l'entreprise. Le simple fait que la direction s'intéresse aux conditions de travail suffit à faire augmenter la productivité.

C'est à partir d'exemples comme celui d'Hawthorne que s'estdéveloppé l'art du management, enfant pauvre (et bavard) de la réflexion économique qui est allé chercher ses références soit chez les sociologues soit chez les experts de l'art militaire. Mais si Napoléon est

clair lorsqu'il parle de « main de fer dans un gant de velours » il l'est moins quand il écrit

« L'art de la guerre est de disposer ses troupes de manière qu'elles soient partout à la fois » .

La grandiloquence est souvent de mise : ainsi Irac C. Herbert (directeur du marketing de Coca Cola) affirmait « ce que nous voulons ce sont des hommes style Renaissance qui savent voir la lumière là où d'autres ne voient que l'obscurité »..

La réflexion sur la gestion des hommes a malgré tout mis à nu quelques problèmes qu'il n'est pas inintéressant d'évoquer.

Les lois de Parkinson.

Voilà deux lois dont le spectre doit hanter les nuits de plus d'un D.R.H.

Rien de bien méchant, deux principes anodins à première vue mais qui, combinés, deviennent un bien mauvais rêve pour les entreprises… Parkinson les a énoncées après avoir travaillé au ministère britannique des colonies, un terrain fertile ; où le nombre d'employés augmentait au fur et à mesure que le nombre de colonies diminuait…

La première loi dit que « toute tâche a tendance à se dilater jusqu'à occuper la totalité du temps qui lui est imparti ». Demandez à un subordonné quelconque de faire quelque chose et donnez lui un délai : dans le meilleur des cas la tâche sera accomplie à temps.

Et alors ? Le problème ici est que vous avez tout intérêt à avoir calculé juste le temps imparti car personne ne viendra vous dire qu'il a fini avant l'heure et qu'il pourrait faire autre chose.

Bien au contraire. L'intelligence économique innée de chacun, du balayeur au cadre supérieur, le poussera à défendre son intérêt d'une manière bien simple : fournir le moins d'efforts pour accomplir une tâche imposée. C'est-à-dire, pour un temps donné, *délayer* l'effort au maximum. Est-ce là une mentalité de fainéant ? Non c'est un pur calcul économique. Le salaire, ou la récompense, étant fonction du temps, nul n'a intérêt à faire du zèle, à moins d'avoir un autre objectif (se faire bien voir de sa hiérarchie…) que celui de travailler et gagner un salaire. Faire durer sa tâche est aussi un moyen de *valoriser* son travail : pour faire comprendre aux autres que ce que l'on fait est d'autant plus complexe ou délicat que cela prend du temps. Il est bien connu que sur une chaîne de montage les jeunes ouvriers fougueux

sont rapidement instruits par les anciens qui leur conseillent, plus ou moins amicalement, de se calmer et de prendre leur temps. Il ne faudrait pas, en effet, que le contremaître ou le cadre sache que telle opération peut être accomplie en moins de temps. Ce temps record deviendrait bien vite la nouvelle norme et la journée de travail encore plus pénible et harassante.

La deuxième loin de Parkinson s'énonce ainsi : « Tout responsable dans une hiérarchie a tendance à vouloir résoudre ses problèmes par une augmentation du nombre de ses subordonnés ». Un responsable des ventes à qui on demande d'augmenter son chiffre aura comme première idée de demander plus de vendeurs. Un Chef de chantier à qui on demande d'écourter les délais de livraison demandera plus d'ouvriers. Rien de plus banal.

Le problème devient sérieux lorsque on imagine comment agissent ces deux lois si on les combine. Dans ce cas là et tout à fait spontanément, toute entreprise sera atteinte inéluctablement d'obésité. Ses effectifs auront tendance à augmenter et dans cet organisme plus vaste et complexe chacun pourra dilater à plaisir sa tâche, d'autant plus que le contrôle sera moins aisé. Ajoutons que le « département de contrôle » qu'on aura probablement instauré avec l'augmentation des effectifs n'aura aucune raison d'échapper à la double règle de Parkinson. C'est la cerise sur la gâteau.

Le mauvais rêve du D.R.H. n'est pas fini. Un autre principe peut le transformer définitivement en cauchemar. Il s'agit du « principe de Peter ». (Lawrence J. Peter et Raymond Hul : *The Peter principle*. 1969)

« Tout individu à tendance à s'élever dans une hiérarchie jusqu'à atteindre son niveau d'incompétence ».

L'idée, ici aussi, est simple : si l'on admet qu'une hiérarchie est un organisme vivant, évoluant au son de la méritocratie, on imagine aisément que les meilleurs, à chaque étage de la pyramide, auront tendance à passer à l'étage supérieur. Un bon ouvrier deviendra contremaître, un bon contremaître deviendra cadre et ainsi de suite jusqu'au sommet.

Mais alors, que deviennent les mauvais ? Réponse de Peter : ils font du sur place. Si on est mauvais on ne progresse pas. Réfléchissons avec Peter : cela veut dire tout simplement qu'à terme on ne trouvera à

chaque étage que des gens incapables de passer à l'échelon supérieur, ce qui peut aussi vouloir dire qu'à terme chaque étage de la pyramide sera occupé par des incompétents ! Il n'y aura que de mauvais ouvriers, des contremaîtres incapables, et des cadres nuls. Le PDG lui-même ne sera pas on crack sinon il serait déjà passé à une entreprise plus importante et au-delà il serait devenu ministre, comme Thierry Breton, voire même premier ministre comme Silvio Berlusconi !

Toujours est il que si on additionne les deux lois de Parkinson et le principe de Peter on ne peut qu'être terrorisé à l'idée de leur synergie sinistre.

La leçon de Drucker : le manager comme un héros.

Traditionnellement un accord s'était fait pour considérer que les principes autour desquels devait tourner une bonne gestion des hommes étaient une spécialisation des tâches et structure hiérarchique stricte. Mais toute hiérarchie étant porteuse d'une dégénérescence potentielle il a fallu chercher les voies d'une dynamisation des organisations et de l'organisation des hommes dans l'entreprise.

Le dopage à la DPO.

Introduite et théorisée par le directeur de la General Motors, Sloan et par Peter Drucker la Direction Par Objectifs sort de la vision strictement fonctionnelle et hiérarchique de Taylor.

Peter Drucker (1909-2005) est sans doute le penseur dans le domaine du management qui a le plus marqué son époque et son pays. Considéré comme un maître à penser et à agir par Bill Gates ou George Bush Jr. , Drucker a prodigué ses conseils à une infinité d'entreprises et organisations, de la General Motors à l'Armée du Salut aux églises pentecôtistes. Souvent avec des résultats spéctaculaires.

Il s'agit de mobiliser les employés et notamment les cadres autour d'un triptyque simple : autonomie- objectifs - sanction. Le mot clé est la responsabilisation (*empowerment*).

Le responsable jouit d'une grande autonomie. Il doit seulement atteindre des objectifs qui peuvent être fixés en termes différents (production, bénéfices, part de marché,) mais liés aux moyens mis en

oeuvre. La sanction se fait sur une palette très large allant du renvoi pur et simple à l'enrichissement sans limites ni plafonnements. Cela sous entend que l'entreprise soit décentralisée et que sa structure ne soit pas rigidement fonctionnelle (comme c'est souvent le cas, notamment en Europe : séparation stricte des services financiers, production, marketing…) avec coordination souple. Cela permet aussi à la direction générale d'être dispensée de bon nombre de soucis et de se consacrer à l'essentiel : le choix stratégiques.

Dans le cadre d'une telle organisation l'homme devient une pièce essentielle. « les employés sont une ressource et non un coût » disait Drucker. Particulièrement les managers, élément clé de la réussite des entreprises, mais ce sont des hommes rares et chers. Ce sont les vrais héros du siècle.

Peter Drucker a fait souvent preuve d'une grande clairvoyance : il fut un des premiers à prévoir la montée du Japon (où il avait travaillé et était admiré), il souligna très tôt l'importance du « savoir » et avait prédit le passage d'une économie matérielle à une économie de la connaissance. Il avait par contre totalement sous estimé le potentiel des petites entreprises (les start-up) et ne jurait que par la grande entreprise dont il fut un des théoriciens.

De même la DPO qui est cœur de son œuvre se révèle aujourd'hui un système trop rigide et contraignant.

Encadré :**La trajectoire exemplaire de « Neutron Jack ».**

Le CV de Jack F. Welsh est des plus simples : ingénieur chimiste, il entre à la General Electric à vingt cinq ans il n'en plus sorti. Il a franchi tous les échelons jusqu'à parvenir à 45

ans à la direction générale où il va se montrer un des plus brillant PDG de l'histoire américaine. Son bilan est simple et éloquent : un chiffre d'affaire quadruplé dépassant la barre symbolique des 100 milliards de dollars, des bénéfices multipliés par six, une capitalisation boursière multipliée par trente. Le tout avec des effectifs amputés du tiers.

Ces résultats ont été obtenus par des choix stratégiques tranchants : tout d'abord faire partie des trois premières entreprises mondiales dans chacun des métiers de l'entreprise. Tous les secteurs ne pouvant pas atteindre cet objectif sont abandonnés (semi-conducteurs,

armement, outillage, satellites) d'autres secteurs sont au contraire investis hardiment, notamment dans les services (finance, assurance, media). General Electric devient numéro un mondial dans une bonne dizaine de métiers.

Mais c'est dans la gestion des hommes que neutron Jack va faire école. General Electric était un géant qui risquait d'être étouffé par son gigantisme. Welsh simplifie la pyramide hiérarchique en la ramenant à seulement quatre niveaux. GE étant composée d'une multitude de PME ,Welsh laisse une grande liberté d'initiative à chaque responsable ; liberté balancée par un « reporting » permanent et une consultation permanente des autres responsables : chacun doit donner son avis, même sur des dossiers qui ne le concernent pas directement. Les décideurs solitaires sont très mal vus. La motivation permanente est l'autre préoccupation constante. Welsh préside des réunions hebdomadaires de formation des cadres et est en permanence présent à tous les échelons de l'entreprise. L'objectif est de communiquer une

« culture d'entreprise » faite de recherche de la qualité, de réactivité d' écoute permanente du client.

Un style qui inspire désormais bon nombre de géants américain de Wal Mart à Coca Cola.

Simon et la « rationalité limitée ».

Herbert A. Simon (1916-2001), prix Nobel 1978 est ce qu'on peut appeler un gros calibre.

Ayant côtoyé quelques unes des intelligences économiques les plus affûtées à la commission Cowles, (les futurs prix Nobel Gérard Debreu et Tjalling Koopmans notamment) il s'est, à travers une production pléthorique, posé et reposé le problème de l'organisation.

Il part d'une question simple : peut on évaluer scientifiquement les décisions des hommes dans une organisation et donc en établir les critères d'efficacité et de rationalité ?

La réponse est simple, et négative : « il est impossible que le comportement d'un seul individu isolé atteigne un degré de rationalité élevé. Le nombre d'alternatives à explorer est si grand, l'information nécessaire à leur évaluation si vaste que même une approximation de

la rationalité objective est difficile à concevoir ». Tout au plus on peut imaginer une forme curieuse de rationalité, ce que Simon appelle « la rationalité subjective ». Chaque acteur dans l'entreprise se comportera selon une représentation, des intérêts, qui lui sont propres.

Dans le meilleur des cas on aura une « rationalité limité ».

Une fois fait ce constat désolant Simon va consacrer le reste de sa vie à une discipline on ne peut plus en pointe : la cybernétique et les STI (systèmes de traitement de l'information).

Utilisant tour à tour les modèles informatiques puis la psychologie cognitive Simon ne pourra en définitive que proposer une « rationalité procédurale » ou toute la rationalité résidera dans le choix de procédures, des routines issues de la mémoire organisationnelle de l'entreprise, mais ouvertes à l'évolution par la solution de nouveaux problèmes.

Le travaux de Simon ne réglant pas réellement le problème le management continue à chercher sa voie dans un foisonnement d'idées et de concepts où la recherche de la nouveauté et la mode s'imposent plus souvent que les réelles avancées logiques.

Alors du « benchmarking » à la « reconfiguration des processus » au « coaching » au

« management responsable » chacun y va de son concept. En attendant un autre Drucker.

Chapitre 5 - Le coup de la main invisible.

Dans ce chapitre :

- Les mécanismes du marché

- les bienfaits de la concurrence

- la concurrence faussée : monopoles et oligopoles

- un mauvais plan : l'économie sans marché.

1 - Les mécanismes du marché. L'offre, la demande, le prix.

Qu'est ce qu'un marché ? La question peut sembler anodine. Il s'agit quand même de définir le mécanisme qui donne son nom à notre système économique.

Le marché est le lieu où l'offre et la demande se rencontrent et s'égalisent par la fixation d'un prix.

Précisons que ce « lieu » qu'est le marché peut être un lieu physique bien délimité (le marché aux poissons) ou plus diffus. Le marché du travail est « quelque part » entre toutes les entreprises et tous les demandeurs d'emploi. Le marché des changes est « quelque part » dans les liens informatiques qui réunissent les banques du monde entier. Le marché est donc un lieu à géométrie variable. Mais où qu'il soit et quoi qu'il soit trois éléments caractérisent le marché : la demande l'offre et le prix. Les « lois du marché » sont les mécanismes qui lient ces trois entités.

La demande.

La demande (D) se définit comme la volonté d'acquérir un bien contre le paiement d'un prix.

La demande est donc liée à :

-un besoin, de n'importe quelle nature. Un mobile, quelque chose qui pousse à agir, quelle que soit sa nature.

- un revenu, qui rend la demande *solvable*. La demande non solvable est laissée aux bons soins des œuvres caritatives ou de l'Etat.

Ces éléments étant fixés *par ailleurs* la quantité demandée ne dépend que d'une chose : le prix. Nous obtenons ce genre de logique :

prix

Demande

quantité

Fig. 5-1. La demande

La demande est inversement proportionnelle au prix. La demande est une fonction inverse du prix. Quand le prix augmente, la demande baisse. Quand le prix baisse, la demande augmente.

L'élasticité de la demande.

Le concept d'élasticité ne manque pas de charme. Il mesure la sensibilité de la demande aux variations du prix. Certaines demandes sont très sensibles, et la moindre variation du prix les touche tellement qu'elles subissent une forte mutation. D'autres, au contraire sont très peu sensibles ; la demande de biens de première nécessité comme le pain, ou le lait des nourrissons : même si leur prix augmente sensiblement la demande restera la même. On parle alors de demande rigide ou inélastique. L'élasticité de la demande est une donnée essentielle du comportement des consommateurs. Pour les entreprises comme pour l'état.

Si on compare la sensibilité de la demande d'un bien aux variations du prix d'un autre bien on a l' *élasticité croisée*. Utile pour connaître les liens qui existent entre biens. Ainsi si la hausse du prix du bien A fait baisser la demande du bien B, nous sommes en présence de biens *complémentaires*. Le prix de l'essence augmente, la vente de voitures baisse.

Si au contraire la hausse du prix du bien A fait augmenter la demande du bien B, nous sommes en présence de biens *substituables* : la hausse du prix du fioul domestique fait augmenter la demande d'électricité.

Les lois d'Engel.

Engel a classé les biens en fonction de leur élasticité/revenu. Certains biens ont une élasticité inférieure à 1 (alimentation) : leur part dans le budget diminue quand le revenu augmente.

D’autres ont une élasticité proche de 1 : leur part reste stable (habillement, logement). Les derniers biens ont une élasticité supérieure à 1. Ils augmentent quand le revenu augmente (santé, culture, loisirs)

Une demande paradoxale.

La logique de base de la demande peut être altérée ; on peut par exemple avoir des situations où une hausse des prix peut provoquer, de manière à première vue illogique, une hausse de la demande . Ces phénomènes peuvent s’expliquer par le *paradoxe de Giffen* : si la demande augmente quand le prix augmente c’est que nous sommes en présence d’un bien de première nécessité, irremplaçable. Le pain en période de disette par exemple. Son prix augmentant, les ménages n’auront plus la possibilité d’acheter autre chose. La totalité du budget sera concentrée sur la demande de pain, qui augmente.

On peut avoir le même type de demande paradoxale en ce qui concerne les produits de luxe.

Le prix d’un bien augmentant, celui-ci se charge d’une dimension *ostentatoire* : la demande va augmenter *justement* parce que le bien est cher. N’oublions pas, enfin, que la spéculation, à la bourse ou ailleurs, peut provoquer la mise en œuvre de ce genre de logique. Ici l’élément essentiel est *l’anticipation*. La demande d’une action augmente quand son cours augmente parce qu’on anticipe la poursuite de cette hausse. L’inflation peut provoquer la généralisation de ce genre de comportement.

Effet prix, effet revenu.

La demande peut varier en fonction des besoins, du prix et du revenu. Si on considère que les premiers sont infinis, on ne peut avoir, mécaniquement, que deux types de variations: l’effet-prix et l’effet-revenu. Le premier change la situation du demandeur car, avec le même budget, il pourra avoir plus de bien. Graphiquement on a ceci :

prix

p1

p2

quantité

Q1 Q2

fig 5-2. L'effet-prix

La baisse du prix, de p1 à p2, fait augmenter la quantité demandée, de Q1 à Q2. La courbe de demande ne bouge pas.

Si le prix du pain au chocolat est divisé par deux, avec le même budget je pourrai en acheter deux fois plus. (En considérant que mon « besoin » de pains au chocolat est infini).

L'effet-revenu se manifeste lorsque le revenu, ou le budget consacré à l'achat d'un bien, varie, le prix restant identique.

D1 D2

p1

Q1 Q2

Fig 5-3. L'effet-revenu.

Si le budget que je consacre à l'achat de pains au chocolat double, à la suite de l'augmentation de mon revenu, j'achèterai deux fois plus de pains au chocolat, à prix égal.

L'offre.

L'offre est la volonté de céder un bien, ou un service, contre le paiement d'un prix. La logique de l'offre est diamétralement opposée à celle de la demande. L'offre est directement proportionnelle au prix. Quand le prix augmente, l'offre augmente. C'est très simple. Ce qui

doit être souligné est que l'offre est, dans l'immense majorité des cas, l'équivalent de la production. On offre ce qu'on a et, généralement, on a ce qu'on produit.

Ainsi si le prix des fraises augmente, l'offre de fraises va augmenter tout simplement parce que les agriculteurs en produiront plus.

La logique de base est toujours celle du choix. Imaginons un agriculteur pouvant produire, au même coût, des fraises ou des tomates. Un calcul élémentaire le poussera à produire ce qu'il pourra vendre le plus cher (à égalité de coût). On peut raisonner également en termes de coût d'opportunité. S'il produit des tomates il devra renoncer à la production de fraises. Si l'agriculteur décide de produire des tomates cette production lui coûtera ce que les fraises

pourraient lui rapporter. Ce raisonnement peut permettre de comprendre d'autres logiques de l'offre. Prenons le cas d'un *offreur de travail*. Il s'agit ici de quelqu'un qui est plus connu sous le nom de demandeur d'emploi. La logique économique veut qu'on appelle *travail* ce que les travailleurs offrent. Les entreprises demandent du travail et offrent de l'emploi.

Un offreur de travail (comme tout offreur) va se décider sur la base de la comparaison avantage/coût. Le fait de travailler sera un coût (physique) mais aussi la cause d' autres dépenses (frais de garde des enfants, transports…). La décision sera plus facilement favorable que le salaire proposé sera élevé. Ainsi, globalement, quand les salaires augmentent l'offre de travail augmente, tout comme la production de fraises augmente quand leur prix augmente.

Effet prix, effet de taille.

L'offre varie, comme la demande, pour des raisons endogènes et exogènes au marché. La modification du prix verra le producteur se situer à un autre niveau de quantité offerte. (effet prix). Si le prix augmente, l'offre va augmenter.

L'allure croissante de la courbe de l'offre s'explique avant tout, selon les néo classiques, par l'allure croissante de la courbe des coûts, liée à la mécanique des rendements décroissants. Si le prix augmente le bénéfice maximum sera obtenu par la production d'une quantité supérieure (cf. chapitre 4). Mais on peut ne pas être d'accord avec ce postulat. L'importance des économies d'échelle et d'autres sources de rendements croissants (technologie etc.) peut rendre cette approche inopérante…

Prix

Offre

Prix 2

Prix 1

Q1 Q2 Quantité

Fig. 5-4. L'effet-prix

Si les modifications sont extérieures au marché (mise en exploitations de nouvelles terres, arrivée de nouveaux producteurs) l'offre va augmenter à égalité de prix (effet de taille).

O1 O2

Prix

Prix 1

Q1 Q2 Quantité

Fig 5-5. L'effet de taille

Le prix.

S'il fallait décerner le prix du concept économique le plus précieux c'est sans doute au *prix* qu'il reviendrait d'office. Le prix est l'alpha et l'oméga de la réflexion économique. Hors du prix pas d'intelligence.

Le prix se présente au premier abord comme la valeur d'un bien exprimée en monnaie. C'est surtout, mais ce n'est pas forcément la même chose, la quantité de monnaie qu'il faut céder pour acquérir un bien.

Le prix n'exprime que la valeur d'échange d'un bien. La valeur absolue (ou universelle) de ce bien est un problème que l'économie ne se pose plus depuis longtemps. Si on s'en tient à l'idée que la valeur d'usage d'un bien est purement subjective nous pouvons en déduire que lors d'un échange la valeur d'échange exprimée par le prix est toujours inférieure à la valeur d'usage du demandeur et inférieure à la valeur d'usage de l'offreur. Ainsi, si l'échange a lieu, les deux parties font, subjectivement, une bonne affaire. L'acheteur a cédé de la monnaie contre un bien: sans doute cet argent avait, à ce moment là, une moindre utilité que le bien acquis. De même l'offreur estimait que l'argent reçu valait plus que le bien cédé.

ENCADRE : **Le prix : ni plus ni moins.**

Il y a dans le prix d'un bien quelque chose de magique et de désespérant.

Un jour, dit Léon Walras dans *Eléments d'économie politique pure,* « Le blé vaut 24 francs l'hectolitre. Remarquons d'abord que ce fait a le caractère d'un fait *naturel*. » Cet aspect *naturel* du prix du blé est lié au fait qu'il ne dépend ni de la volonté du vendeur ni de la volonté de l'acheteur. « Le vendeur voudrait bien le vendre plus cher ; il ne le peut, parce que le blé *ne vaut pas plus*, et que, s'il ne voulait le vendre à ce prix, l'acheteur trouverait à côté de lui un certain nombre de vendeurs prêts à le faire. L'acheteur ne demanderait pas mieux que de d'acheter à meilleur marché ; cela lui est impossible, parce que *le blé ne vaut pas moins*, et que, s'il ne voulait acheter à ce prix, le vendeur trouverait à côté de lui un certain nombre d'acheteurs disposés à y consentir (…) Le prix du blé était hier de 22 ou 23 francs (…) il sera demain de 25 ou 26 francs ; mais aujourd'hui, et pour l'instant, il est de 24 francs, *ni plus ni moins*. » Quiconque peut réfléchir sur l'aspect changeant si ce n'est volage du prix.

Le prix du pétrole était, il y a quelques temps de quarante dollars le baril, demain il sera peut être de 200 dollar le baril. L'acheteur peut

rêver du prix d'hier et le vendeur du prix, éventuel, de demain. Aujourd'hui le pétrole vaut ce qu'il vaut. Ni plus ni moins.

La fixation du prix.

Selon la théorie classique le prix est fixé par la rencontre de l'offre et de la demande.

Si l'offre et le demande dépendent du prix, le contraire est aussi vrai : le prix dépend du niveau de l'offre et de la demande suivant cette logique simple : P = D/O

Cela signifie que le prix est une fonction croissante de la demande et une fonction décroissante de l'offre.

Quand la demande augmente le prix augmente ; quand la demande baisse, le prix baisse.

Quand l'offre augmente le prix baisse ; quand l'offre baisse, le prix augmente.

On pourrait représenter cette loi (o combien importante) sous la forme d'une balance Prix

Offre

Demande

Si on prend soin de mettre la demande à droite (avec un D comme Demande) on aura la représentation graphique la plus simple de la « loi de l'offre et de la demande ». Si la demande est plus importante que l'offre la balance va pencher à droite : le prix augmente. Si l'offre est plus importante que la demande, le prix baisse.

Les théoriciens néo classiques ont donné plusieurs images pour rendre compte de cette égalisation. Walras a parlé de tâtonnements (modèle cobweb, en toile d'araignée), de commissaire priseur..

Graphiquement on représente cette égalisation sous la forme de la rencontre des courbes d'offre et de demande.

Prix

O

P 1

D

Q 1

Fig 5.6 La fixation du prix

La variation du prix égalise l'offre et la demande. C'est-à-dire que D = p(O).) Si la demande augmente, à la suite de l'augmentation du revenu, le prix augmente. Cette augmentation du prix va entraîner une augmentation de l'offre qui égalisera la demande.

Prix

O

P2

P1

D2

D1

Q 1 Q2

fig 5.7 Hausse de la demande

Si la demande baisse, le prix baissera provoquant un baisse de l'offre.

Prix

O

P1

P2

D1

D2

Q2 Q1

Fig 5.8 La baisse de la demande.

Le prix mesure la rareté d'un bien et indique comment la gérer.

Ainsi présenté le prix se révèle comme étant l'indicateur de la rareté d'un bien.

Si un bien est rare, c'est que son offre est limitée face à une demande importante, il est donc cher. Si l'offre est au contraire abondante et la demande faible, le bien n'est pas rare, il est donc bon marché.

Mais ce satané prix ne se contente pas de nous dire ce qu'il en est de la rareté d'un bien. Sa fonction va bien plus loin : il nous indique comment lutter contre celle-ci. C'est donc l'outil de base de la gestion des ressources rares. Que dit un prix bas à un consommateur ? « Tu peux consommer de ce bien, il n'est pas rare, tu peux même en abuser, cela ne va pas te ruiner ».

Que dit un prix élevé au même consommateur ? « Fuis ce bien, vois ce qu'il te coûte. Si tu veux te faire plaisir, de temps en temps, vas-y ; mais n'en abuse pas ». Bien entendu le vendeur-producteur entendra un tout autre son de cloche. Un prix bas le découragera, le fera fuir ; au contraire un prix élevé l'attirera et il mettra toute son imagination en œuvre pour pouvoir produire une plus grande quantité de ce bien si rentable.

Le prix agit donc à deux niveaux :

-d'une part il assure la gestion de la rareté actuelle du bien. Il aura la charge notamment d'éliminer toute demande excédentaire. Il se comporte en commissaire priseur. Un bien est en vente, dix personnes le veulent. Le prix augmentera jusqu'à ce qu'il n'y ait plus qu'un acheteur.

- d'autre part il met les agents économiques sur la voie de la solution du problème de la rareté.

Si un bien est déjà très répandu, le prix bas sera un feu vert pour les consommateurs et un feu rouge pour les producteurs. A ceux là il dira : passez votre chemin, on n'a pas besoin de vous ici.

Si un bien est rare, le feu rouge sera pour les consommateurs, le vert pour les producteurs.

2 - La concurrence, ses bienfaits, ses défaillances.

S'il est une idée fondamentale dans toute la réflexion économique, une conclusion incontournable à laquelle semblent avoir abouti quelques siècles de travail théorique et de constations pratiques, c'est bien l'évidence des bienfaits de la concurrence.

Depuis Adam (Smith) jusqu'à l'Europe

L'idée est bien simple, (et d'une rationalité en béton) : pourquoi s'obstiner à vouloir produire quelque chose que d'autres font mieux ? Pour le père de famille la question est vite réglée : pourquoi faire ce qui est plus cher à faire qu'à acheter ? N'importe qui pourrait, avec un peu de patience et d'obstination, se fabriquer une paire de chaussures, faire son propre pain ou réparer sa voiture ; mais le calcul le plus élémentaire montrerait bien vite que la baguette achetée chez le boulanger revient bien moins cher (en temps, en énergie et en matière première) que le pain, fut il meilleur (dans le meilleur des cas…), que celui acheté chez le professionnel. Chacun comprend dès lors qu'il vaut mieux aller travailler, (faire en clair ce que chacun fait de mieux) et ensuite faire ses courses chez un spécialiste : Ce qui est vrai pour le père de famille est vrai à tous les niveaux de l'économie : pour les entreprises aussi bien que pour les pays.

a- Les conditions de la CCP

Dans les constructions théoriques de l'école néoclassique le marché ne fonctionne correctement que si certaines conditions sont respectées. Ce sont les conditions de la concurrence pure et parfaite. On aurait tort de les prendre à la légère. Dans la littérature économique, les adversaires des libéraux n'ont cessé de souligner l'aspect totalement irréaliste de ces conditions.

Pourtant ces conditions hypothétiques sont bien présentes dans les préoccupations, o combien réelles de bon nombre de responsables, politiques et économiques. L'idée que la tâche d'un gouvernement est de faire en sorte que la réalité des marchés se rapproche de ces conditions idéales reste un pilier inamovible de la vie économique.

- **Atomicité du marché** : les intervenants sur le marché doivent être nombreux et de taille assez limitée pour qu'aucun ne puisse influencer les prix. Le prix est fixé par la rencontre de l'offre et de la demande et s'impose à tous.

- **Homogénéité du produit** : les produits offerts sur le marché doivent être identiques, ou pour le moins, interchangeables. Seul le prix est

l'élément déterminant de la concurrence.

- Libre accès : le marché doit être librement accessible à tout acheteur ou vendeur. Aucune barrière, de quelque nature que ce soit ne doit en interdire l'entrée, ou la sortie.

- Transparence : l'information des agents est parfaite. Elle est obtenue sans délai et sans coûts. Le prix d'équilibre sera unique : chacun, le connaissant, refusera d'acheter plus cher (ou de vendre moins cher).

- Mobilité des facteurs : les facteurs de production sont parfaitement mobiles et peuvent passer d'une entreprise à une autre, d'une branche à une autre.

- Concurrence et optimum.

Si les conditions de la concurrence sont respectées et si rien ne vient empêcher le marché de fonctionner librement celui-ci permet le miracle absolu, la solution parfaite au problème économique : l'optimum.

L'optimum économique est, à un moment donné, la meilleure solution au problème économique. « A un moment donné » signifie pour un niveau précis de technologie. Le problème économique étant la gestion des ressources rares l'optimum économique est donc la meilleure utilisation possible des ressources disponibles pour un niveau donné de technologie.

L'optimum peut aussi être défini comme l'allocation optimale des ressources.

Pendant longtemps on a défini l'optimum de manière « cardinale » Pareto abandonne cette vision pour une conception « ordinale » de l'optimum. Sa définition de l'optimum est celle d'une situation où la satisfaction d'un individu ne peut être améliorée qu'en diminuant la satisfaction d'un autre individu.

Comment la concurrence mène-t-elle à l'optimum et à la meilleure allocation des ressources ?

La réponse est simple. Si le marché fonctionne correctement et si les individus sont parfaitement rationnels la concurrence va éliminer les entreprises donnant la mauvaise réponse au problème de la gestion

des ressources rares. Cette « mauvaise réponse » est toute entière contenue dans le prix. Deux entreprises qui offrent le même bien d' égale qualité (n'oublions surtout pas cette précision !) pour deux prix différents ne gèrent pas les ressources rares de manière aussi efficace. Celle dont le prix est plus élevé gaspille probablement des ressources. Elle utilise plus de travail, de matière première, d'énergie que sa concurrente.

La concurrence va éliminer les mauvaises entreprises, celles qui survivront utiliseront au mieux les ressources. Jusqu'à ce que d'autres entreprises, encore plus efficientes viennent prendre sa place.

Encadré : La main invisible.

C'est Adam Smith qui a utilisé le premier le concept de « main invisible ». Dans *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* (1776)il écrit que chaque individu travaille dans un seul but : accroître son propre gain mais, en faisant cela « il est conduit par une **main invisible** à remplir une fin qui n'entre nullement dans ses intentions ; et ce n'est pas toujours ce qu'il y a de plus mal pour la société, que cette fin n'entre pour rien dans ses intentions. Tout en ne cherchant que son intérêt personnel, il travaille souvent d'une manière bien plus efficace pour l'intérêt de la société, que s'il avait réellement pour but d'y travailler. »

Une sorte de miracle se produit puisque en ne pensant qu'à soi on est plus utile à la société que si on était mû par un quelconque altruisme. Ce miracle ne doit pas étonner puisque selon Smith lui-même la main invisible n'est autre que… la divine providence.

Dans la Théorie des sentiments moraux (1759) Smith avait écrit que l'estomac du riche ne contient pas plus que celui du « villageois grossier » Le riche distribue donc ce qu'il ne peut consommer. « Une main invisible semble les forcer à concourir à la même distribution des choses nécessaires à la vie qui aurait eu lieu si la terre eût été donnée en égale portion à chacun de ses habitants » Le riche, sans le savoir et sans en avoir l'intention sert l'intérêt commun.

« La Providence, en partageant, pour ainsi dire, la terre entre un petit nombre d'hommes riches, n'a pas abandonné ceux à qui elle paraît avoir oublié d'assigner un lot, et ils ont leur part de tout ce qu'elle produit. »

b – La concurrence faussée : monopoles et oligopoles.

« J'ai longtemps cherché la main invisible, à la fin j'ai compris pourquoi on l'appelle ainsi : c'est parce qu'elle n'existe pas » écrit Joseph Stiglitz. Dans la réalité économique la concurrence est, au mieux, une des situations possibles. A côté de marchés ouverts il existe bon nombre de situations de monopole (un seul vendeur) ou d'oligopole (un nombre réduit de vendeurs). Ainsi que des situations de monopsone et d'oligopsone (un seul ou quelques acheteurs)

La situation de monopole est caractérisée par la présence sur le marché d'un seul vendeur.

Plusieurs types de monopoles peuvent exister :

- Monopole technologique : une entreprise détient et exploite un procédé de fabrication, ou un produit.

- Monopole institutionnel : la loi, l'Etat, garantit l'exclusivité de la production, ou de distribution, d'un bien ou d'un service.

- Monopole naturel : une entreprise est « naturellement » plus efficiente, adaptée à la taille du marché. Produit à des coûts bas et vend à un prix raisonnable.

- Monopole de prédateur : une entreprise a réussi à éliminer (et éventuellement à absorber) la concurrence.

Lorsque une entreprise est en situation de monopole les règles de comportement qui s'imposent à elle changent. Son immense privilège est qu'elle est maîtresse du prix. (Sauf, bien entendu, si la loi lui impose le prix.) Elle va le fixer, pour maximiser ses profits, en tenant compte des recettes. Le risque ici est double : si le prix est trop élevé les demandeurs peuvent toujours trouver un bien de substitution, par ailleurs, (si les profits sont trop importants cela peut attirer d'éventuels concurrents si le monopole n'est pas protégé) Le monopoleur va donc se concentrer sur ses recettes et fixer son prix pour que la recette marginale soit égale à son coût marginal.

Le monopole discriminant.

Une entreprise en situation de monopole a un autre atout dans sa

manche : la discrimination.

Elle peut segmenter son marché, le fractionner en sous-marchés auxquels il attribue des caractéristiques de prix, de quantité, d'image, différentes. C'est une situation qui est extrêmement courante, y compris en situation d'oligopole. L'entreprise ici adapte son offre aux différentes sensibilités de la demande, notamment aux différentes élasticités (prix et revenu) présentes sur le marché. La maximisation du profit s'accompagnera ici de l'appropriation de tout ou partie du surplus du consommateur, c'est-à-dire d'une partie du profit que le consommateur aurait tiré d'une situation de concurrence ouverte.

L'oligopole.

Situation intéressante car très proche d'un certain nombre de réalités. La particularité de l'oligopole c'est que la stratégie de l'entreprise doit tenir compte du marché mais aussi des stratégies des autres entreprises. Il n'y guère que deux issues à des situations d'oligopole : soit la guerre ouverte soit l'entente. Dans le premier cas l'entreprise se livre à une guerre commerciale, notamment publicitaire, dont elle va faire payer le prix aux consommateurs (la concurrence étant insuffisante pour faire baisser les prix) dans le deuxième cas, qui peut passer par la différenciation des produits, elle se comporte comme un monopoleur et l'entente se fera aussi sur le dos du consommateur.

Cournot qui a étudie un cas particulier d'oligopole (le duopole, deux vendeurs) montre comment un équilibre est trouvé entre les deux entreprises qui est fondé sur l'adaptation de l'offre de l'un à l'offre de l'autre. A partir de là chacun se comporte comme un monopole.

Grâce à la théorie des jeux on peut facilement déduire que dans cette situation chacune des deux entreprises va se trouver dans le cas du dilemme du prisonnier. Sa décision dépend de la décision de l'autre. Dans ce cas l'équilibre atteint ne peut en aucun cas être un équilibre d'optimum de Pareto.

Protéger son royaume : les barrières stratégiques à l'entrée.

Une entreprise en situation dominante sur un marché peut protéger son domaine en établissant ce qu'on appelle les « barrières stratégiques à l'entrée ». Il s'agit dans un savant calcul de faire en sorte que l'entrée sur ce marché ne soit pas rentable. Comment ? Soit en limitant son taux de profit par des prix relativement bas (y compris momentanément en deçà du seuil de rentabilité) soit même

en surinvestissant au delà du raisonnable pour faire croire à l'entreprise menaçante qu'elle a les capacités de production suffisantes pour aller au-delà de sa part de marché actuelle. Comme on le voit on est plus proche ici de l'art de la guerre et de la désinformation que du simple calcul d'une quelconque optimalité économique.

La théorie des marchés contestables.

Le monopoleur peut donc baisser se prix pour éviter l'entrée de concurrents dans son jardin privé. Mais est-ce que cela ne signifie pas que la concurrence joue même quant elle est virtuelle ? Certains économistes n'on pas hésité à franchir ce pas. Selon Henri Lepage dans certaines conditions « le fait qu'il n'y ait qu'une seule firme n'est pas incompatible avec le maintien de pressions concurrentielles suffisantes pour lui imposer le respect de niveaux de prix d'équilibre » (*La nouvelle économie industielle*.1989). Le « prix d'équilibre » dont il est question ici est celui qui réalise l'optimum du consommateur…

Signalons quand même qu'une des condition pour que le marché soit « contestable » est que l'entrée et la sortie puissent se faire sans coût…

L'économie est une discipline extraordinaire.

3 : La construction d'une économie de marché.

Le marché est sans doute l'institution centrale de l'économie mondiale actuelle. Bien sur le marché ne s'est pas fait en un jour. Voyons quelques moments, et quelques modalités de cette construction. Les problèmes ne manquent pas.

Une question se pose d'entrée : le marché peut il apparaître spontanément ou a-t-il besoin d'une entité extérieure pour exister ?

Comme Fernand Braudel l'a montré le développement du marché s'est fait par la rencontre des individus « les yeux dans les yeux, la main dans la main ». En dehors de toute autorité extérieure de contrôle ; la famille ou la religion était la base de la confiance. C'est encore le cas sur le marché des diamants d'Anvers ou la poignée de main fait office de garantie.

C'est donc ce moyen age si décrié qui aurait inventé le mécanisme de base de notre modernité. Au départ l'intérêt bien entendu de chaque acteur pouvait suffire à garantir le bon fonctionnement des échanges. Nul vendeur n'avait intérêt à manquer de sincérité ou d'honnêteté vis-à-vis des acheteurs, il y allait de sa réputation et de la pérennité de son affaire.

Progressivement des entités municipales (guildes, jurandes) ont organisé et réglementé les marchés. Des tribunaux des guildes des marchands jugeaient les différends ; mais la sanction ne pouvait être que l'exclusion du marché local…

Le marché à l'ombre de l'état.

En définitive il a bien fallu que l'état mette son nez dans l'affaire : son rôle a été déterminant.

L'établissement de normes (ne serait ce que celles concernant les poids et mesures) permet au marché de s'étendre et de fonctionner autrement que localement. La période de la Révolution et de l'Empire ont été de ce point de vue essentiels pour le développement du marché en France : c'est de cette période que date l'introduction du système décimal, du système métrique, du franc , et surtout du code civil qui réglemente notamment la propriété privée et les échanges.

Les normes peuvent bien parfois s'établir spontanément : ce fut le cas pour un certain nombre de standards comme le VHS pour les magnétoscopes, le clavier QWERY pour les machines à écrire (anglo-saxonnes) ou le MS-DOS pour les ordinateurs. Il s'agit la plupart du temps du résultat de positions dominantes. Le système qui s'impose n'est pas forcément le meilleur mais il est adopté par la suite pour de simples raisons d'économies d'échelle.

Dans la plupart des cas c'est l'état ou un organisme paritaire qui établit les normes. On connaît les normes « NF » établies par l'Association française de normalisation (Afnor) crée en 1926, les normes industrielles allemandes DIN, européennes (CE) ou les normes internationales ISO (International Standard Organisation).

Ces normes ont comme but de protéger ou d'informer le consommateur ; d'autres règles ont comme but de protéger le producteur (Appellations d'origine, protection de la propriété industrielle etc .)

Le marché pourrait bien fonctionner sur la base de contrats organisant les modalités des échanges mais la gestion de tels contrats est coûteux (les coûts de transaction de Coase), le recours à la loi (et donc à l'état) est utilisé tout simplement parce qu'il est moins coûteux.

Mais l'état est allé bien au-delà du simple rôle de juge-arbitre mettant au point les règles du jeu et éventuellement en prison ceux qui ne les respectent pas.

L'état a eu un rôle essentiel dans l'extension du marché. Le décloisonnement interne de nos pays est le résultat de l'action de l'état. La création du département en 1790 n'a eu rien de spontané. C'est l'état qui a décidé de faire sauter les veilles frontières internes qui empêchaient le développement du commerce aussi sûrement que les frontières nationales.

C'est sous l'action de l'état que se sont constitués au XIXe siècle des marchés nationaux en Allemagne et en Italie. Karl Polanyi (1886-1964) dans *La grande transformation* (1944) rejette l'idée selon laquelle le marché est « naturel ». C'est un système et en tant que tel il a du être institué, notamment par la violence. Le cas le plus évident est celui de la colonisation. Et plus explicitement encore de la « guerre de l'opium » entre la Chine et l'Angleterre…

Toujours est il que le véritable tournant est les XIXe siècle. Jusque là les marchés existaient bel et bien mais c'est au cours de ce siècle que s'est mise en place une « économie de marché ». L'économie de marché marque le triomphe d'un système où «au lieu que l'économie soit encastrée dans les relations sociales, ce sont les relations sociales qui sont encastrées dans l'économie» (Polanyi). Encore faut il vérifier la pertinence de cette appellation. Selon Polanyi elle n'aurait eu de sens que pendant quelques décennies, au XIXe siècle, avant que le développement des monopoles ne la rende caduque. Selon Galbraith l'expression « économie de marché » n'a tout simplement pas de sens. C'est d'ailleurs pour cela qu'on l'a retenue, dit il, pour définir notre système économique.

encadré : Le cas ebay : de la brocante conviviale à la multinationale.

Dans la théorie classique on utilise l'image du commissaire priseur pour décrire le mécanisme de fixation des prix. Parmi les nouveautés apportées par internet le cas ebay est peut être l'exemple de ce qui

pourrait être le premier véritable marché planétaire.

L'idée au départ est simple : des gens qui veulent se débarrasser d'on objet quelconque le mettent en vente aux enchères sur un site spécialisé. Les acheteurs potentiels proposent un prix. Le meilleur enchérisseur l'emporte. La livraison se fait par un moyen au choix.

Cela aurait pu en rester là mais ebay est devenu un véritable phénomène : une communauté de 200 millions de membres et la société qui le gère une entreprise prospère.

Le secret de la réussite de ebay en dit long sur ce qu'est un véritable marché. Ebay est d'abord facilement accessible. En quelques clics vous avez devant les yeux tout ce qui se vend dans le pays, ou dans le monde entier. Un système de recherche vous dit si ce que vous cherchez est en vente. Sinon vous pouvez vous promener au hasard. L'information est facilement disponible. Vendeur et acheteur peuvent se contacter facilement et échanger toute sorte d'information. La confiance mutuelle est la base de l'échange, garantie par quelques règles de base qui, si elles ne sont pas respectées entraînent l'exclusion. Par ailleurs ebay a fixé des conditions strictes pour que les objets vendus soient éthiquement irréprochables. Tout objet à connotation douteuse (sexuelle ou politique) est sévèrement interdit et automatiquement exclu des enchères. Seul vrai problème : la présence de contrefaçons qui déchaînent la colère des marques de luxe. Le paiement se fait par n'importe quel moyen. L'entreprise ebay a mis au point un système de paiement sécurisé (paypal).

On ne peut que penser à l'échange « les yeux dans les yeux » de Braudel. Mais le

« capitalisme » n'a pas tardé à se greffer sur cet univers. Ebay est devenue une véritable multinationale, avec une capitalisation boursière de 45 milliards de dollars, par laquelle transitent plus de 40 milliards de dollars d'échanges, qui fait vivre ou arrondit les fins de mois, de 400 000 à 700 000 américains.

Une économie, six marchés.

Aujourd'hui, au bout de quelques siècles d'histoire particulièrement riche, les économies fonctionnent sur la base de six marchés qui se sont crées progressivement pour répondre aux différents besoins de l'économie. A côté du marché des biens et services et du marché du travail qui sont des marchés *physiques* tous les autres sont des marchés

monétaires.

- **Le marché des biens et services**. C'est celui, bien connu du coin de la rue. Les entreprise y vendent leur production. Les ménages achètent. Quand le prix augmente la demande baisse.

- **Le marché du travail**. Sur ce marché l'offre est représentée par les ménages, la demande par les entreprises, et non le contraire comme on pourrait croire … Le prix est le *salaire* : quand le salaire augmente la demande (de travail, par les entreprises) baisse, l'offre augmente

- **Le marché de l'épargne**. C'est un marché sur lequel se confrontent l'offre et la demande d'épargne. C'est-à-dire de l'argent qu'on peut prêter sur une longue période. L'offre d'épargne provient essentiellement des ménages ; la demande, des entreprises. La demande d'épargne sert essentiellement à financer les investissements. Le prix sur ce marché est le *taux d'intérêt* : quand le taux d'intérêt augmente l'investissement baisse et l'épargne augmente.

- **Le marché monétaire**. C'est l'équivalent du marché de l'épargne mais à court terme. Les uns offrent leurs disponibilités en argent liquide les autres les demandent pour régler leurs problèmes de trésorerie de fin de mois. Le prix c'est le *taux d'escompte,* un taux d'intérêt à court terme. Ce marché est essentiel car il commande la création monétaire (cf. chapitre 6).

- **Le marché financier**. C'est la bourse. Ici on vend et on achète des titres : actions et obligations. Le prix c'est le *cours*, fixé tous les jours par la rencontre de l'offre et de la demande. Si l'offre d'une action augmente son cours baisse. Tout le monde peut être acheteur ou vendeur sur ce marché : particuliers, état, entreprises. A conditions d'en avoir les moyens.

(cf. chapitre 9)

- **Le marché des changes**. C'est un marché sur lequel les entreprises qui achètent ou vendent à l'étranger viennent demander ou offrir des devises. La confrontation de l'offre et de la demande fixe le *cours* (ou le taux de change) de chaque monnaie. Quand un pays exporte plus qu'il n'importe (excédent commercial) sa monnaie est plus demandée qu'offerte. Son cours augmente. C'est aujourd'hui le marché qui brasse le plus d'argent. Plus que la bourse.

4- Un mauvais plan : l'économie sans marché.

En 1991, Bush père a prononcé sur le cadavre encore chaud de l'URSS une oraison funèbre expéditive : « La guerre froide est finie et nous l'avons gagnée ». Personne n'a remarqué l'aspect approximatif de cette affirmation et on l'a vite interprétée comme le constat, simple et incontestable de la victoire de la démocratie et de l'économie de marché.

C'est donc discrètement, presque distraitement, qu'on a vu sortir de scène un système économique, une pensée politique et un siècle d'histoire. L'évènement est pourtant du genre rare : ce n'est pas tous les jours qu'on enterre un modèle de société. Et qui plus est, une société qui se voulait « modèle ».

L'histoire est avare de tels bouleversements. Il faut en profiter pour en tirer des enseignements moins expéditifs que celui que tout le monde a repris en chœur : « le socialisme a échoué, c'est le triomphe du marché. » Tout le monde a été aussi pressé d'en finir que lent à voir venir l'évènement. C'est d'autant plus regrettable que, pour une fois, *un* économiste avait pressenti la chute et en avait donné une analyse convaincante.

L'économie chez les Soviets.

Avant d'analyser les raisons de la faillite retentissante de l'économie soviétique il est bon de rappeler brièvement comment était organisée et comment fonctionnait cette « Economie Centralement Planifiée ». L'URSS était, comme l'indique l'étiquette, un pays « socialiste ».

Issue des analyses de Marx revues et corrigées par Lénine d'abord, Staline ensuite, elle était fondée sur deux principes lourds : la propriété collective des moyens de production et la gestion centralisée de l'économie par l'Etat. Ces principes n'ont été établis qu'à la fin des années 20 après le « pas en arrière » de la NEP (nouvelle politique économique) voulue par Lénine et la collectivisation forcée des terres qui a coûté la vie à des millions d'hommes.

Conçue pour remédier aux tares du capitalisme cette économie se passait donc de propriété privée et de marché. Une entité centrale, le Gosplan, était censée définir et régler les grands flux de l'économie sur

la base d'un gigantesque tableau qui retraçait la totalité des échanges entre entreprises, branches et secteurs. Il s'agit là de ce qu'on appelle un « tableau d'échanges interindustriels » inventé par l'économiste Wassily Leontief, qui est une sorte de « matrice des productions » où on lit ce que chaque branche produit pour les autres et, au bout des colonnes, les productions globales. (tableau input-output, sur modèle des physiocrates..) A partir de là planifier est, à première vue, facile : il suffit d'inscrire dans les tableau les objectifs globaux et d'en déduire des objectifs partiels, par branche puis par entreprise. Si je veux deux fois plus de voitures il me faudra deux fois plus de pneumatiques, donc deux fois plus de caoutchouc etc.

Notons que les prix et les valeurs sont déterminés par l' *amont*, ce qui signifie que la valeur d'un bien A est exclusivement fonction de la valeur des biens intermédiaires (B,C,D…) que le bien A intègre. Ainsi la valeur, et le prix d'une voiture est la somme des pièces et du travail qu'elle comprend. Le marché est donc évacué en tant qu'instrument de mesure de la valeur.

Cette transposition de la théorie de la valeur-travail de Marx était sensée être la base objective d'une économie rationnelle, débarrassée de l'inique intérêt individuel et des folies du marché.

Les agents économiques avaient une place bien particulière dans ce système. Les travailleurs, enfants chéri du régime, avaient des droits solennellement inscrits dans la constitution : droit au travail, au logement, à la santé, à l'éducation. Tout cela était fourni gratuitement, ou à bas prix, par l'Etat. Le Gosplan fixait également les salaires, dont l'éventail était réduit (officiellement de 1 à 3) et qui tenaient compte notamment de la pénibilité du travail. Notons que le travail n'était pas seulement un droit inaliénable de tout citoyen soviétique, mais également un devoir. L'état était impitoyable avec ceux qui essayaient de s'en soustraire. Les entreprises étaient dirigées par des « directeurs » qui n'avaient qu'une responsabilité : atteindre les objectifs que le plan leur fixait. L'état s'occupait de fournir à l'entreprise ce dont elle avait besoin : machines, matières premières, travail. Marché et propriété privée des moyens de production étaient écartés à une exception près.

Une exception de (petite) taille.

L'agriculture soviétique était organisée autour de deux entités : les sovkhozes et les kolkhozes. Les premiers étaient des sortes d'usines des champs. Les paysans étaient des ouvriers agricoles salariés travaillant ensemble sur une exploitation collective. Le kolkhoze était plutôt une

sorte de coopérative, mais surtout ses membres avaient droit à un lopin de terre individuel de O,5 hectare (le « dvor ») que les familles exploitaient à leur guise. Les produits du dvor pouvaient être vendus librement sur le seul marché libre de l'URSS : le marché kolkhozien.

Le système soviétique a ainsi fonctionné pendant soixante dix ans, avec ses heurs et ses malheurs. Le régime eut ses moments de gloire, à commencer par son avènement, fêté par les prolétaires du monde entier comme l'aurore d'un monde nouveau. Dans les années trente, pendant que l'occident sombrait dans les affres de la crise, l'URSS semblait prospérer loin des ignominies du capitalisme. Dans les années cinquante, enfin, tout auréolé de la victoire sur le nazisme, le socialisme s'étendit à plusieurs pays de Cuba à la Chine. L'URSS devint la deuxième puissance mondiale et le Spoutnik impressionna l'opinion publique mondiale.

Mais derrière ces triomphes apparents se cachait un système violent, capable des pires crimes, que lui-même avoua par la bouche de Khrouchtchev, avant qu'on en découvre d'autres, en Chine ou au Cambodge.

Vous avez dit « pénurie » ?

Lorsque à la fin des années 80 le système soviétique montra au grand jour son envie pressante de se suicider le monde resta bouche bée. En quelques mois le bloc monolithique se désagrégea. Des choses impensables jusque là se produisirent à une vitesse inouïe : les pays satellites furent lâchés, le mur de Berlin détruit, l'Allemagne réunifiée. Pour finir Gorbatchev porta le coup de grâce. En 1991 l'URSS avait vécu. L'économie soviétique sombra corps et biens. Personne n'avait rien vu venir. Surtout pas les économistes occidentaux bien trop occupés à essayer de comprendre leur propre crise qui faisait voler en miettes toutes leurs certitudes. Rendons grâce ici à deux esprits lucides qui ont senti venir la crise et la chute.

Une révélation troublante : le socialisme est soluble dans l'alcool.

Emmanuel Todd d'abord qui montra qu'un spécialiste n'est pas forcément myope. Ce démographe souligna dans les années 80 que la population soviétique connaissait des problèmes d'une gravité inquiétante : hausse de la mortalité, et surtout une baisse de l'espérance de vie que jamais aucun pays développé n'avait connu. En quelques décennies elle s'était écourtée de cinq ans ! Bien sûr le responsable immédiat de ce malheur ne pouvait être que l'alcoolisme,

que les autorités elles-mêmes indiquaient comme un fléau, ne serait-ce que par les augmentations répétées du prix de la vodka. Mais une telle catastrophe démographique ne pouvait que révéler un réel délabrement de l'économie et de la société que les autorités avaient, jusque là, réussi à dissimuler. Bien vu, Manu.

La production de pénurie.

L'autre esprit lucide est celui d'un économiste hongrois : Janos Kornaï. Il publia en 1980 un ouvrage magistral : « l'Economie de Pénurie » (*Economics of Shortage*) qui dressait de l'économie soviétique une analyse et un bilan sans appel. L'idée principale de Kornaï est que l'économie soviétique, après avoir pendant quelques décennies obtenu d'indiscutables réussites a dégénéré en un système pervers ne produisant plus que de la pénurie.

Comment une telle involution a t elle pu se mettre en œuvre ?

Le socialisme, dit Kornaï, est un système « contraint par les ressources » alors que le capitalisme est un système « contraint par la demande ». Là où notre système ne connaît de limites que d'absorption par le consommateur de produits, le système planifié connaissait une autre limite : celle des ressources.

Une contrainte budgétaire molle.

Le vice caché du système est indiqué par Kornaï dans ce qu'il appelle « la contrainte budgétaire molle ». Une entreprise capitaliste a comme but de réaliser du bénéfice. Si elle n'y parvient pas elle subit une sanction sans appel : elle fait faillite et ses employés se retrouvent au chômage. C'est dur mais simple et efficace. Dans l'économie socialiste rien de tel n'est possible. Une entreprise d'état ne peut pas faire faillite. Le directeur n'a que deux contraintes à respecter : une contrainte explicite : atteindre les objectif que le plan lui fixe ; et une contrainte implicite : ne pas avoir d'ennuis avec les ouvriers. Pour atteindre la première le directeur a une solution de facilité : demander plus d'inputs. Plus de machines, plus de matières premières, plus de produits semi-finis, plus d'hommes. Ainsi si le moindre pépin se présente (panne, difficultés d'approvisionnement, absentéisme) il pourra puiser dans ses réserves. Bien entendu en temps normal ces réserves ne servent à rien. C'est une capacité de production qui est stérilisée, dont on prive les autres entreprises. Cette « rétention » de facteurs créant de la pénurie elle va automatiquement s'autoalimenter. La pénurie engendre la pénurie. En ce qui concerne la gestion du

personnel, le directeur veillera soigneusement à ne pas mécontenter ses ouvriers. En pays socialiste le moindre conflit social est insupportable au pouvoir. Il ne pourra que se solder par le limogeage du directeur. En définitive, les ouvriers ne sont ils pas les patrons ? Ainsi le personnel est géré avec largesse, en ce qui concerne les effectifs, et avec gentillesse en ce qui concerne l'ardeur au travail. De toute manière l'Etat se doit de garantir l'emploi aux ouvriers et le licenciement est inimaginable. Cela va aboutir à un phénomène d' « overmanning », ou de sur emploi. L'image des usines soviétiques de l'époque est connue : pendant que sept hommes travaillent, trois autres jouent aux cartes.

Autre forme de gaspillage, autre source de pénurie.

La lourdeur du support de la roue de secours.

Ainsi des aberrations se sont installés dans le système économique soviétique. Pour atteindre les objectifs du plan il était facile de tricher. Les objectifs étant fixés en valeur, on pouvait, pour produire le « volume » de voitures fixées, en produire, non pas plus, mais *des plus lourdes* : ainsi un modèle était doté (en série) d'un magnifique support de roue de secours de 40 kg d'acier ! La valeur de la voiture étant fixée par l'amont, elle valait d'autant plus cher.

On racontait un tas d'histoires drôles en URSS ; notamment celle-ci : un enfant demande à son père « papa qu'est ce que le socialisme ? » « tu vois le Sahara ? Et bien, si le Sahara était socialiste, ils seraient obligés d'importer du sable… »

Gaspillage et pénurie étaient effectivement devenues les deux tares du système économique.

Gaspillage d'énergie (dont le pays était heureusement bien pourvu), gaspillage de capital, d'hommes, de talents et de… nature. L'URSS a usé et abusé de la pollution. Un comble pour un pays géré par l'état, dépositaire du bien être commun.

Le prix, la prime et la file d'attente.

Ce qu'il a manqué à l'URSS est avant tout un système de prix viables. Les prix, fixés de manière « scientifique », n'avaient aucune raison de varier. Comme le prix du ticket de métro à Moscou, inchangé pendant quarante ans. Ces prix n'avaient à aucun moment la capacité d'exprimer la rareté des choses c'est-à-dire le rapport entre l'offre et la demande. Ainsi les écarts entre l'offre et la demande se réglaient

autrement : par le marché noir ou par d'interminables files d'attente par exemple. Le système officiel était aveugle et sourd.

De même le gouvernement n'a jamais su trouver un stimulant valable pour la population.

Lorsque il proposait aux ouvriers des primes ou des heures supplémentaires, il était surpris de voir que personne n'était intéressé.

L'ouvrier russe avait vite fait de calculer son optimum : il valait mieux qu'il gagne moins et qu'il ait le temps de faire la queue plutôt que de gagner plus et de n'avoir rien à acheter.

D'autant plus que les conditions de travail dans les usines n'avaient rien de « socialiste » : c'étaient celles du taylorisme le plus obtus.

Le seul marché légal qui existait en URSS donne bien la mesure de l'ampleur de la catastrophe qu'était le reste de l'économie. Les lopins de terre individuels qui alimentaient le marché kolkhozien représentaient 2% des terres agricoles mais fournissaient 40% de la production agricole totale !

N'oublions pas, pour conclure, que le socialisme s'est greffé sur des traditions typiquement russes et les a faites siennes comme la répression, la corruption, les passe droits, les privilèges. Ultime ironie funeste de ce régime : c'est le parti communiste qui a fourni ses cadres au capitalisme qui s'est installé dans ce pays sous ses formes les plus douteuses.

« Papa, qu'est ce que le capitalisme ? »

« L'exploitation de l'homme par l'homme »

« et le socialisme ? »

« Exactement le contraire ! »

Chapitre 6- La mécanique des fluides.

Dans ce chapitre :

- Vous allez découvrir quelles sont les formes et les fonctions de la monnaie.

- Le mystère de la création monétaire vous sera dévoilé.

- Vous serez étonné par les dessous des relations monétaires internationales.

1Si l'argent m'était conté.

Argent, monnaie, liquide, ou sous forme plus sophistiquée : cash, capital, trésorerie. Ou bien fric, thunes, oseille : à en juger par le nombre incalculable de mots que notre langue, notamment sous sa forme argotique, consacre à la chose il doit s'agir d'un sujet d'importance.

Chacun en conviendra d'ailleurs aisément. Que celui qui n'a pas à un moment ou à un autre pensé que sa vie serait bien différente avec plus (ou moins !) d'argent lève le doigt. CQFD.

Peu de domaines sont aussi importants que celui là. Dans l'économie comme dans la vie.

Dis moi comment tu t'appelles…

Commençons par un brin d'étymologie : argent. C'est le métal bien connu. L'or, l'argent. Ce sont les matières dont étaient composées traditionnellement nos plus belles pièces. La matière a donné le nom à la chose. L'argot a transformé leur forme commune en nom : des *ronds*.

Bon nombre de monnaies tirent leur nom de l'image frappée sur les pièces. Ainsi un bouclier a donné l'écu et l'escudo, une croix le kreutzer et le cruzeiro. Une fleur de lys, symbole de Florence, a donné le florin. Quant au dollar ce n'est qu'une déformation de l'allemand thaller.

Mais quelle est l'origine du mot *monnaie* ? Cela vient en droite ligne du latin *moneta*. *Monere* en latin signifie « avertir ». De quel mystérieux avertissement la monnaie serait elle porteuse ?

Pas d'inquiétude. Ce n'est qu'une coïncidence.

A Rome le lieu où s'effectuait la frappe se trouvait à coté du temple de Juno Moneta, rien de plus. Le nom serait né par effet de proximité, comme celui de l'amphithéâtre flavien qui est devenu dans le langage courant le Colisée parce que non loin se dressait une statue colossale de Néron. A moins que l'origine ne soit le mot grec « monytes » (indicateur) ce qui serait bien logique. Un autre mot latin est à l'origine d'un adjectif français qui a tendance à se perdre dans le langage courant : pécuniaire. *Pecus* en latin signifie *mouton*. Ici l'étymologie a un sens bien précis. Les latins étaient un peuple de bergers. Probablement le mouton fut leur première monnaie. Ce qui est sûr c'est que des lois antérieures à celles des douze tables romaines fixaient déjà les équivalences entre bétail et monnaie métallique.

D'origine animalière mais grecque est « l'obole » (obolos) qui rappelle le sacrifice rituel des bœufs. L'obole était une pointe métallique, (*obélisque* a la même racine) une sorte de broche, qui servait à cuire les animaux sacrifiés. Et notre cher « capital » ne vient t il pas de «caput »

« tête » en latin ? Tête de quoi ? Probablement de bétail .

Etalon, intermédiaire et coffre-fort : les fonctions de la monnaie.

La monnaie a trois fonctions mais une nature qui ne se limite pas à elles. C'est un étalon de mesure, un intermédiaire d'échange et une réserve de valeur dans le temps.

La monnaie est avant tout une unité de mesure de la valeur. **C'est le mètre étalon** par lequel la valeur de toute chose nous apparaît immédiatement. De la baguette de pain à l'appartement qu'on ne pourra jamais se payer en passant par la voiture jusqu'au PNB de la France. Tout le monde parle ainsi la même langue et les échanges en sont simplifiés. Ainsi, depuis l'introduction de l'Euro si on a toujours besoin de « l'italien sans peine » pour commander un repas à Rome on n'a plus besoin de convertisseur pour comprendre la note. Il va sans dire que dans la tête de chacun d'autres « étalons de mesure » sont en fonction de manière permanente.

Notre salaire mensuel, par exemple, à l'aune duquel nous gérons notre budget et estimons nos dépenses ; mais c'est notre petit étalon secret, mais en société nous parlons euro comme tout le monde.

La deuxième fonction de la monnaie est d'être un intermédiaire universel d'échange. On peut imaginer un monde sans monnaie ou les échanges se feraient sous forme de troc, produit contre produit, service contre service, mais il faut avouer qu'on arriverait bien vite aux limites d'un tel système. Imaginez un coiffeur allant acheter une baguette. La négociation risquerait d'être coquette. « Contre une baguette je peux vous donner un coup de peigne… » Avec l'argent les choses sont plus faciles ; tout s'échange contre de la monnaie et la monnaie s'échange contre tout. La monnaie est donc un *équivalent général* accepté par tous comme moyen de paiement. Encore faut il que sa valeur soit reconnue par tous ; mais ça c'est une autre histoire.

La dernière fonction de la monnaie est d'être une réserve de valeur dans le temps. Ainsi l'universalité de son domaine est aussi intemporelle. J'ai vendu des sardines aujourd'hui ; je pourrai acheter un réfrigérateur demain. Cette qualité de la monnaie permet surtout de stocker de la valeur dans le temps et de l'accumuler. Elle permet l'épargne. A une condition : que la valeur soit conservée sans perte. Sinon les soucis commencent.

De l'or à l'ordinateur : les formes de la monnaie.

Si la monnaie a trois fonctions (mais une nature particulière) elle se présente également sous trois formes : les pièces, les billets et… l'écriture.

La forme la plus ancienne, les pièces métalliques est appelée monnaie divisionnaire. A première vue aucun problème ne devrait toucher cette forme purement physique de monnaie : sa valeur devrait être celle du métal. Les choses sont plus complexes. Toute pièce a en réalité deux valeurs, qui n'ont en définitive que peu de raisons d'être identiques : la valeur nominale, ou faciale, celle qui est inscrite sur la pièce, et une valeur physique, réelle, celle du métal qu'elle contient.

Gresham et la disparition des thunes.

Le problème est que, pour des raisons techniques ou pour des raisons

moins avouables, la pièce contient une part variable de métal précieux. Ainsi pour diverses causes il peut y avoir discordance entre les deux valeurs. Autrefois les seigneurs qui avaient le monopole de la frappe de monnaie étaient régulièrement tentés de diminuer subrepticement la quantité d'or ou d'argent que contenait chaque pièce. Les coquins réussissaient ainsi, avec la même quantité de métal précieux, à faire plus de monnaie et à régler momentanément les problèmes financiers du royaume. (D'où l'image très cinématographique du pirate qui mord une pièce pour en tester la teneur en or…) Il arrivait également qu'à la suite d'une découverte d'un gisement nouveau de l'un ou de l'autre des métaux précieux, le rapport entre la valeur réelle des pièces en or et en argent changeât. A ce moment là un phénomène bien connu se produisait. On appelle cela la loi de Gresham, qui s'énonce ainsi : « La mauvaise monnaie chasse la bonne. »

Imaginons qu'à la suite de la découverte d'un gisement important d'argent (le métal) la valeur réelle de celui-ci diminue. Le rapport « officiel » entre les pièces en or et les pièces en argent ne change pas, du moins pas dans l'immédiat. La loi de la rareté s'appliquant et les gens n'étant pas dupes, ils vont garder jalousement les pièces en or et vont se débarrasser des pièces en argent. Bientôt il n'y aura plus que de la mauvaise monnaie en circulation.

Des épisodes similaires se sont produits dans l'histoire récente. En France, dans les années 60

il existait des pièces de 5 francs (une thune en argot) en argent. Avec la dévaluation du franc et l'inflation peu à peu ces pièces ont disparu. La raison en est simple : les gens ont bien vite compris qu'elles valaient bien plus que la valeur qui était inscrite dessus. Dès lors pourquoi payer, en faisant ses courses chez l'épicier, mettons 20 francs (valeur réelle de la pièce de 5

francs) quelque chose qui en vaut 5 ?

Ces pièces ont disparu de la circulation. Quelques années plus tard la pièce de 5 francs se négociait, chez un numismate, 50 francs. L'Etat a judicieusement remplacé ces pièces par d'autres, de même taille, de même dessin mais faites d'inox et de nickel qui on eu une circulation normale. La mauvaise monnaie a chassé la bonne.

La lire et la Seiko.

En Italie, dans les années 70, quelque chose de plus curieux s'est

produit. Progressivement, mais inéluctablement les pièces de 100 lires se sont raréfiées puis ont quasiment disparu.

Pourtant le métal dont elles étaient faites n'avait rien de précieux… Les italiens ont du faire face à une pénurie que personne n'avait jamais connu : la pénurie de petite monnaie.

L'imagination des transalpins s'est mise en œuvre : des pièces de remplacement ont été trouvées : les jetons de téléphone d'abord puis des billets de banque (au sens propre, c'est à dire émis par les banques privées et ayant cours localement) et enfin…les bonbons. Oui !

Chez chaque commerçant, près de chaque caisse de supermarché on trouvait de magnifiques paniers de bonbons. La monnaie était rendue en bonbons, au grand dam des italiens qui savaient que c'était là une monnaie à sens unique. Aucun commerçant n'aurait accepté un paiement en bonbons !

Mais que sont devenues les pièces de 100 lires ? Mystère. Certaines rumeurs affirment que des réseaux de collecte s'étaient mis en place et que les pièces partaient par containers entiers vers le Japon. Où elles devenaient, après un simple passage à la presse, des boîtiers de montre.

Comment est ce possible ? Il se trouve que la Lire dans les années soixante-dix a connu une dépréciation catastrophique. Les 100 lires qui valaient 1 franc dans les années 60 ne valaient plus qu'une trentaine de centimes dix ans après. En Yens elles valaient une misère. Moins de toute manière que le métal qu'elles contenaient, transport compris…Une aubaine pour Seiko.

La confiance règne.

La deuxième forme de monnaie est celle qui est le plus confortablement installée dans notre imaginaire, le billet de banque. On appelle cette forme de monnaie, la monnaie fiduciaire.

Du latin, fidès, la confiance ; et ici plus qu'ailleurs il vaut mieux que la confiance règne…

On s'accorde pour attribuer aux italiens de la Renaissance, florentins et autres génois, la paternité du billet de banque. Tout comme on leur accorde la paternité de la banque moderne elle-même. La banque la plus ancienne encore en fonction n'est elle pas toscane ? Son nom est d'ailleurs le nom le plus poétique qu'on organisme financier ait jamais

porté : *Banco dei paschi dei monti di Siena*. (Banque des pâturages des monts de Sienne).

A la Renaissance, alors que les galères vénitiennes traversaient régulièrement la Méditerranée et que Christophe Colomb partait à la découverte d'une nouvelle voie pour les Indes, les voyages terrestres étaient encore particulièrement difficiles et dangereux. Pour aller, par exemple de Florence à Milan il fallait traverser des montagnes truffées de brigands et de gens mal intentionnés. Les transports de fonds, nécessaires pour le commerce qui commençait à se développer, posaient un sérieux problème. Les familles de banquiers, les Médicis, pour n'en citer qu'une, étaient installées dans les différentes villes. Elles proposaient aux marchands voyageurs un service on ne peut plus appréciable : elles prenaient en dépôt dans une ville l'or ou l'argent et donnaient en échange au marchand un billet qui certifiait le dépôt. Le marchant pouvait se présenter donc au guichet de la même banque dans une autre ville avec le billet et recevoir en échange la somme déposée en espèces sonnantes et trébuchantes. Les déplacements devenaient plus sereins et l'économie faisait un prodigieux bond en avant.

Par la suite, ce genre d'opération se révélant parfaitement fiable, les marchant ont pris l'habitude de se payer avec ces billets qui, confiance aidant, étaient devenus aussi bons que l'or.

Par la suite, surtout à partir du XIXe siècle, les billets de banque furent exclusivement émis par les banques centrales qui mettaient dans la garantie de leur valeur en métal précieux tout le poids de leur autorité. Gage ultime de l'identité de valeur entre les billets et l'or : la convertibilité. A tout moment le porteur du billet pouvait obtenir, en se présentant à la banque centrale, la conversion de son billet en métal précieux.

D'où l'étrange mention que portaient les billets il y a quelques temps : « 100 francs. Payables à vue au porteur ».

Dans la mémoire de l'ordinateur.

La dernière forme de monnaie est de très loin la plus importante, c'est aussi la moins connue : la monnaie scripturale.

Il s'agit ici des sommes inscrites (d'où le nom) dans les comptes des banques et des institutions financières. Autrefois à la main, par des comptables zélés, désormais automatiquement par des ordinateurs

puissants, dans les microprocesseurs de leur mémoire.

Cette forme de monnaie représente l'essentiel de la masse monétaire, le reste, pièces et billets ne sont que la cime de la pointe d'un immense iceberg qui pèse, en France pas moins de 2000

milliards d' euros. Cette masse colossale d'argent ne sort jamais des mémoires informatiques des banques, mais elle est quotidiennement brassée, déplacée, au rythme des opérations bancaires. La compensation par exemple…

C'est sur cette masse énorme de monnaie totalement dématérialisée que viennent se greffer les nouvelles formes de monnaie et de paiement.

Monnaie électronique. Carte de crédit, internet.

Devine qui vient Diner's ?

La légende veut que l'idée de carte de crédit vint en 1949 à Alfred Bloomingdale et Franck X. McNamara. A la suite d'un dîner, le financier et le propriétaire de grand magasin se retrouvèrent sans argent pour payer l'addition. La femme de Frank fut appelée pour les tirer d'embarras mais cette mésaventure sera à l'origine de la création du Diner's Club, la première entreprise de cartes de paiement. Pendant longtemps la carte de crédit fut réservée à une élite fortunée puis en 1958 un cadre de la Bank of America, Joe Williams eût une idée de génie : faire goûter au plus grand nombre les délices du paiement sans espèces. Par un mailing géant il envoie quelques 60 000 cartes de crédit Bank Americard aux habitants de la ville de Fresno. Le succès fut immédiat. Un groupement de banques se forma autour de la Bank Americard qui prendra plus tard le nom de Visa ; un groupe concurrent crée Master Card. En 1970 le gouvernement décide d'interdire l'envoi par courrier de cart es non sollicitées : depuis 1966 pas moins de 100 millions de cartes avaient été ainsi envoyées ! La même années 7

milliards de dollars d'achats avaient été réglés par carte de crédit.

Visa pour le père Noël.

La carte de crédit rencontrait un succès foudroyant mais elle posait aux banques d'énormes problèmes. La masse de documents était colossale : les banques se retrouvaient avec des tonnes de feuillets en

papier carbone à traiter : des millions de dollars attendaient qu'on retrouve le bon compte à débiter. Par ailleurs vols, fausses cartes, trafics en tout genres : les génies de la fraude s'étaient vite mis en œuvre, profitant de la facilité du détournement de ce nouveau moyen de paiement. Au grand dam des banques qui devaient par ailleurs faire face à une quantité ahurissante d'impayés qui atteignait pas moins de 22% sur les premières cartes.

Chuck Russell, ancien PDG de Visa avoue : « Nos clients nous prenaient pour le Père Noël ».

Le but de la carte de crédit avait été atteint : effectivement les clients dépensaient sans compter. Au sens propre. Quinze ans après Fresno les banques avaient perdu plus de 280

millions de dollars (l'équivalent de 1,5 milliards d'aujourd'hui).

La solution est venue d'un autre PDG de Visa : Dee Hock. C'est lui qui lança un programme coûteux mais efficace d'informatisation des cartes à partir de 1973. La fraude a été limitée, le taux d'impayés est tombé à 2%. Il fallait avant ça cinq minutes pour une transaction par carte ; désormais Visa peut en traiter 5000 en une seconde. En 1984 lorsque Dee Hock quitte Visa, la carte est désormais bénéficiaire. Entre temps, en 1974, un certain Roland Moreno a eu

«un matin en allumant un joint » l'idée de glisser une mémoire dans une carte. Michel Ugon de Bull CP8 va plus loin en y insérant un véritable microprocesseur. A Partir de 1989 les cartes bancaires en sont dotées. Leur sécurité en est renforcée, une utilisation plus large et plus rapide est désormais possible. Le concept se généralise avec succès : cartes SIM, décodeurs, carte Vitale…

Payer au doigt et à l'œil.

La carte de crédit est devenue de nos jours un moyen de paiement irremplaçable. Le commerce sur Internet ne saurait s'en passer. Mais sans doute le processus de dématérialisation de la monnaie ne va pas en rester là. Les grandes sociétés de cartes de crédit travaillent déjà à de nouveaux outils ; notamment des puces qu'on pourrait glisser dans les habits ou sous la peau. Une start up (Pay By Touch) a mis au point un système de paiement par reconnaissance des empreintes digitales : on pose son doigt sur un scanner et son compte est débité. Un paiement *digital*, au sens propre. On sait également que l'iris de l'œil est une signature encore plus sûre. Un jour, probablement, on pourra acheter *à l'oeil* tout ce qu'on voudra.

le fétichisme de la monnaie.

Voilà quelles sont les formes de la monnaie. A-t-on pour autant découvert ce qu' *est* la monnaie ? Pas vraiment. Nous avons dit que cet *équivalent universel* avait une nature particulière. Il ne faut pas être docteur en philosophie pour comprendre que cette universalité de la monnaie en donne sa nature profonde. Quintessence de la matière, bien plus : quintessence de pouvoir ; sur les objets et les hommes. Elle est l'opposée du gratuit, du don, du juste. C'est donc l'abomination absolue. Depuis les évangiles (*il plus facile qu'une chameau passe par le chas d'une aiguille qu'un riche pénètre dans le royaume des cieux*) jusqu'à Marx, en passant par Aristote ou Thomas d'Aquin on n'a pas de mots assez durs pour dénoncer l'argent et la richesse. L'Eglise a considéré pendant longtemps (et l'Islam radical considère toujours) le prêt à intérêt comme un péché mortel (*le péché d'usure*).

Pour le dire avec les mots de Saint Jérôme *Omnis dives aut iniquus est, aut heres iniqui*.

(Tout riche est soit injuste, soit héritier d'injustes).

Encadré:

« Il ne faut pas dire seulement que dans le monde moderne l'échelle des valeurs a été bouleversée. Il faut dire qu'elle a été anéantie puis que l'appareil de mesure et d'échange et d'évaluation a envahi toute la valeur qu'il devait servir à mesurer, échanger, évaluer.

L'instrument est devenu la matière et l'objet et le monde. (…) c'est un phénomène aussi frauduleux que si le calendrier se mettait à être l'année réelle et l'horloge se mettait à être le temps (…). De là est venue cette immense prostitution du monde moderne. Elle ne vient pas de la luxure. Elle n'en est pas digne. Elle vient de l'argent. Elle vient de cette universelle interchangeabilité. Le monde moderne n'est pas universellement prostitutionnel par luxure. Il en est bien incapable. Il est universellement prostitutionnel parce qu'il est universellement interchangeable. Il ne s'est pas procuré de la bassesse et de la turpitude avec son argent. Mais parce qu'il avait tout réduit en argent , il s'est trouvé que tout était bassesse et turpitude.

(Charles Péguy. *Note conjointe sur M. Descartes et la philosophie cartésienne*. 1914).

Encadré :

« L'économie politique, science de la richesse, est donc en même temps science du renoncement, des privations, de l'épargne, (…). Moins tu manges, bois, achètes de livres, moins tu vas au théâtre, au bal, au cabaret, moins tu penses, aimes réfléchis, moins tu chantes, moins tu peins, moins tu fais de l'escrime, etc., plus tu épargnes, plus tu augmentes ton trésor que ne mangeront ni les mites ni la poussière, ton capital. Moins tu es, moins tu manifestes ta vie, plus tu possèdes, plus ta vie aliénée grandit, plus tu accumules des éléments de ton être aliéné. Tout ce que l'économiste t'enlève de vie et d'humanité, il le remplace par de l'argent et de la richesse, et tout ce que tu ne peux pas faire, ton argent le peut : il peut manger, boire, aller au bal, au théâtre ; il connaît l'art, l'érudition, les curiosités historiques, le pouvoir politique ; il peut voyager, il peut t'attribuer tout cela ; il peut acheter tout cela ; il est le vrai pouvoir. Mais lui qui est tout cela , il n'a d'autre possibilité que de se créer lui-même, de s'acheter lui-même, car tout le reste est son esclave. Si je possède le maître, je possède aussi son esclave, et je n'ai pas besoin de ce dernier. Toutes les passions et toute activité doivent donc sombrer dans la soif de richesse. (Karl Marx. *Manuscrits de 1844*.)

2 Les mystères de la création.

Nous avons vu quelles sont les fonctions et les formes de la monnaie. Nous devons affronter maintenant le problème épineux de la création monétaire.

La monnaie, comme toute chose, se crée et se détruit. Il serait vain ici d'imaginer ces deux moments comme une simple affaire matérielle : d'un côté une planche à billets qui tourne, de l'autre un billet que l'on brûle, comme Gainsbourg.

La richesse et son double.

Partons d'une idée simple : la monnaie en tant que telle n'a aucune valeur propre, c'est d'autant plus vrai avec la dématérialisation qu'elle a subi au cours des dernières années. Un chiffre inscrit dans un compte en banque ne sert à rien, un billet non plus, même un lingot d'or, en tant que tel, n'a aucune utilité. Si j'ai soif faim ou froid, et en dehors de tout échange, aucune forme de monnaie ne peut me procurer de satisfaction car elle n'a aucune utilité propre.

Cette « chose » n'a de sens que comme « porte parole » d'une richesse réelle. La monnaie n'a de valeur et de sens, qu'en tant que *clé d'accès* à la richesse réelle. C'est cette richesse réelle, ce vers quoi la monnaie nous *mène*, qui est aussi sa seule véritable *origine*.

La monnaie n'est que l'ombre des biens réels. Elle n'existe que parce qu'ils existent derrière le moindre euro en circulation une baguette de pain. Si cet euro existe c'est parce que la baguette s'est transformée, en un moment précis, en euro. Pas de baguette, pas d'euro.

Voyons comment cela est possible.

Les trois sources de la liquidité.

On distingue généralement trois sources de création monétaire, c'est-à-dire trois types de biens réels qui peuvent se transformer en monnaie. L'or, les devises, les crédits.

La première voie de création monétaire est la plus ancienne, la plus évidente. Celle qui a régi nos économies pendant quelques siècles. L'or est considéré universellement comme une forme pure de richesse ; si on trouve une pépite d'or dans un pays le pays s'enrichit d'autant.

La banque centrale peut émettre de la monnaie en échange de cet or qu'elle va stocker dans ses coffres.

Cette monnaie ne vaut que par l'or qu'elle représente. Si par hasard l'or disparaît des coffres cette monnaie ne vaudra plus rien. A la fin de la première guerre mondiale les stock d'or des banques européennes avait fondu comme neige au soleil, ayant été utilisé en grande partie pour payer les achats d'armes et de vivres aux Etats-Unis. Les monnaies européennes connurent une dégringolade catastrophique.

Mais nous restons ici en deçà de l'essentiel du problème. De nos jours l'or est démonétisé. Il n'a plus le pouvoir de créer de la monnaie. C'est devenu un métal précieux comme un autre mais garde sa nature de valeur refuge. En cas de guerre ou de difficultés il a toujours ses adeptes…

La deuxième source de création est toujours opérante et explicite. La monnaie peut être crée en échange d'une devise. Un américain arrive en Europe avec des dollars. Il les échange contre des euros. Il fait un agréable séjour : il paye son hôtel, il va au restaurant, il achète douze

bouteilles de vin et un carré Hermès qu'il rapporte chez lui.

La banque centrale européenne en échange des dollars qu'elle reçoit *crée* des euros. En réalité ces euros sont crées contre la certitude que la richesse réelle de l'Europe va s'accroître de l'équivalent, en biens physiques, des dollars reçus. Les dollars, en effet, ne sont que des avoirs sur la richesse américaine et ne peuvent que se transformer en achats de produits américains.

Ainsi il y a aura en France, à la suite de cette opération douze bouteilles de bourbon en plus et les euros nécessaires pour les acheter. On aura la richesse réelle et la monnaie pour la faire circuler. La monnaie est toujours un intermédiaire :en définitive on aura échangé douze bouteilles de vin français contre douze bouteilles de bourbon, un repas à Paris contre un repas à New York, un carré Hermès contre un logiciel.

La monnaie n'aura été qu'un outil d'échange et un représentant de la valeur des biens qu'elle permet d'acquérir.

Le miracle de la multiplication des crédits.

L'essentiel de la création monétaire passe par un autre mécanisme : le crédit. La vraie source dont jaillit la monnaie ce sont les banques.

Le métier de la banque est à première vue très simple : d'un côté elle reçoit des dépôts, de l'autre elle accorde des crédits. Cette activité tout à fait honorable cache en réalité un des mécanismes les plus subtils de la mécanique économique.

Théoriquement une banque ne peut prêter que l'argent qu'elle a en dépôt et pour la durée du dépôt. Si elle dépasse ces deux limites (somme et durée) elle ne pourra pas fournir l'argent à son légitime propriétaire au moment où celui-ci viendra le retirer et elle fera banqueroute.(de l'italien banca rotta : banque…cassée.)

Mais la banque connaît son métier : elle sait pertinemment que sur un volume total de dépôts de 100 seulement 20 seront retirés sur une période donnée : un mois, quinze jours. Elle peut donc prêter cet argent sur cette période sans trop de risques. Disons le tout net : toute somme prêtée sera *crée* par la banque. Raisonnons simplement : je dépose 100 à la banque, sur mon compte courant. J'ai un chéquier et une carte de crédit : je peux dépenser mes 100 à tout moment. La banque accorde un crédit de 80 sur la base de mon dépôt à monsieur

X. Monsieur X peut lui aussi à tout moment dépenser ses 80 ; d'ailleurs s'il a demandé un crédit c'est sans doute pour acheter quelque chose. La masse monétaire qui était de 100 avant le crédit devient une masse monétaire de 180 à l'instant même ou le crédit est accordé.

Et ce n'est pas tout : monsieur X va dépenser son argent qui va inévitablement finir sous forme de dépôt dans une autre banque. Cette banque va à son tour faire le même calcul que la première et prêter 80% de 80. C'est à dira 64. Ces 64 seront à leur tour dépensés, déposés et serviront de base à un autre crédit de 51, la même chose au tour suivant : nouveau crédit de 40

et ainsi de suite. Ad libitum. La masse monétaire qui était de 100 au départ va devenir à terme $100 + 80 + 64 + 51 + 40$…etc. Tout cet argent est bel et bien crée. Ainsi comme le dit un vieil adage ce ne sont pas « les dépôts qui font les crédits » mais bel et bien « les crédits qui font les dépôts ». *Loans make deposits*. C'est ce mécanisme qu'on appelle le « multiplicateur de crédits ».

Reste à souligner un détail, assez scabreux : que devient la masse monétaire lorsque Monsieur X remboursera son crédit de 80 ? Et bien, ces 80 seront tous simplement *détruits*. Ils

« sortaient » de mes 100, ils y retournent et disparaissent. Par le remboursement la banque n'aura pas un centime de plus, puisqu'on lui rend ce qu'elle avait déjà. (Nous ne prenons pas en compte les intérêts, qui sont la rémunération du travail de la banque, et qui n'influencent pas sensiblement ce mécanisme.)

Résumons nous donc :

crédit émis = monnaie crée. Crédit remboursé = monnaie détruite.

Si sur une période donnée il y a plus de crédits émis que de crédits remboursés : la masse monétaire augmente. Dans le cas contraire elle diminue.

Mais reste à voir maintenant comment à travers cette mécanique la monnaie reste ce qu'elle est fondamentalement : l'ombre de la richesse réelle, le représentant des biens dont elle ne peut jamais se détacher.

Les traites qu'on escompte.

On a dit que monsieur X demandait un crédit de 80 à la banque. Mais on n'a pas dit ni qui est monsieur X ni ce qu'il fait. Imaginons que monsieur X soit une entreprise. Or, lorsque une entreprise demande un crédit à la banque c'est soit pour financer des investissements lourds (l'achat d'une machine) soit pour régler des problèmes de trésorerie. Oublions pour le moment le premier cas. Concentrons nous sur la trésorerie. On a ppelle ainsi les problèmes d'argent à court terme, disons les problèmes de fin de mois. L'immense majorité des paiements entre entreprises ne se font pas au comptant mais à terme, c'est-à-dire par la signature d'une traite, ou d'un effet de commerce. Le recours à ces moyens de paiement (qui sont en quelque sorte des *chèques post datés*) est rendu obligatoire par la nature même de l'activité de la plupart des entreprises. Un détaillant de chaussures ne peut pas payer le grossiste avant d'avoir vendu les chaussures. Il lui signe donc une traite, arrivant à échéance à la fin du mois. A la fin du mois, lorsqu'il aura vendu toutes les chaussures, il payera la somme convenue. Le grossiste fera la même chose avec le fabricant.

Il peut arriver, et il arrive couramment, que l'entreprise ayant reçu la traite ne veuille pas, ou ne puisse pas, attendre l'échéance. A ce

moment là elle a recours à ce qu'on appelle l'escompte ou le crédit commercial. Elle cède la traite à la banque qui lui verse immédiatement le montant de la traite diminué bien évidemment d'un taux d'intérêt : le taux d'escompte. L'entreprise aura ainsi des liquidités pour faire face à ses engagements : paiements des salaires, paiement de ses fournisseurs. La banque quant à elle,encaissera la somme intégrale de la traite lorsque celle-ci arrivera à échéance. Elle aura ainsi fait fructifier ses liquidités comme à chaque fois qu'elle accorde un crédit.

Revenons à notre égalité fondamentale. Monnaie = richesses réelles. La création monétaire par le crédit commercial est la forme la plus importante de création monétaire et l'escompte est le mécanisme qui accompagne automatiquement l'essentiel de la création de biens réels.

Ainsi ici aussi l'équation fondamentale est assurée. La création monétaire opérée lors des opérations d'escompte est bel et bien parallèle à la création de richesses réelles. Car derrière toute traite émise et escomptée il ne peut y avoir que production de biens. Par ce biais on met donc en circulation d'un côté les produits et on crée de l'autre l'argent nécessaire pour les faire circuler.

Mais cette égalité, qui a toujours été au cœur de l'équilibre économique, et qui l'est chaque jour davantage, est bien fragile. Si elle est rompue les pires catastrophes peuvent se produire.

Notamment l'inflation ou la déflation. On parle **d'inflation** (du latin « inflare » gonfler) lorsque la masse monétaire augmente plus vite que la production. Il y a trop de monnaie par rapport aux biens : les prix augmentent (ou, ce qui revient au même, la monnaie se déprécie).

La déflation est au contraire une contraction, un « dégonflement » de la masse monétaire.

Dans ce cas les prix baissent.

Encadré :

La brouette et les poireaux : l'hyperinflation allemande.

L'exemple le plus spectaculaire d'inflation fut connue par l'Allemagne de Weimar dans les années vingt. Ses manifestations sont connues : tout au long de l'après guerre les prix ont augmenté en Allemagne plus qu'ailleurs ; puis au cours de l'été et de l'automne 1923 la hausse des

prix connaît une envolée hyperbolique. Les prix flambent de jour en jours puis d'heure en heure. La banque centrale allemande n'a même pas le temps d'imprimer de nouveaux billets : on les surcharge avec des zéros supplémentaires à coup de tampons. Les ménagères vont faire les courses avec des brouettes remplies de billets et reviennent avec quelques poireaux. Les ouvriers sont payés deux fois par jour : à midi ils peuvent faire quelques courses et éviter l'inflation de l'après midi. On raconte l'histoire d'un journaliste américain arrivant en Allemagne : il n'a qu'un dollar en poche et désire dîner. Il entre dans un restaurant et demande si on peut lui servir quelque chose pour un dollar. On lui sert un repas gargantuesque. Après le dessert, alors qu'il est en train de fumer un cigare il est surpris de voir le garçon lui apporter une entrée. Etonné il demande la raison de cette prolongation curieuse de son repas. « Le dollar vient encore d'augmenter » répondit simplement le garçon.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes. En 1919 un dollar valait… Fin novembre 1923 ce même dollar valait la bagatelle de 4 200 000 000 000 marks. Oui, vous avez bien lu : Quatre mille deux cent *milliards* de Marks.

3 - Etalon monétaire ou talon d'Achille ? (Les

problèmes monétaires internationaux.)

Admettons que, grâce à la puissance de l'Etat et à sa crédibilité, une monnaie soit acceptée et utilisée dans un pays. Mais que se passe-t-il dès qu'on sort de frontières et qu'on achète ou vend des produits à l'étranger ? Il est évident qu'un vendeur ne voudra accepter un paiement que s'il est effectué dans sa monnaie, la seule qu'il connaisse. L'acheteur, lui, n'aura pour payer que la monnaie utilisée dans son pays.

Un problème épineux se pose donc : celui du change.

Ecartons, pour le moment, l'existence d'un moyen de payement commun à l'acheteur et au vendeur, ou reconnu par les deux. Cela a existé et cela existe : le pétrole se paye aujourd'hui en dollars, mais c'est une exception.

La règle veut que les contrats soient signés dans la monnaie du vendeur et que l'acheteur paye dans cette même monnaie. Il doit donc s'adresser à sa banque pour une opération de change.

On voit immédiatement la question délicate qui doit être réglée: quelle est la valeur de l'autre monnaie ?

Dans l'histoire on a connu trois systèmes réglant le problème du change ou de la parité entre monnaies : l'étalon-or, l'étalon-change-or et les changes flottants.

L'étalon or.

Le Royaume Uni promulgue en 1817 le Gold Standard Act. La loi stipule que chaque Livre vaut quelques 8 grammes d'or. Ce système, appuyé par la domination incontestée de l'Angleterre dans les domaines économique, monétaire et financier s'étendra au monde entier comme référence. Dès lors le problème du change et de la parité entre monnaies trouve une solution simple. Chaque pays possède une masse monétaire et un stock d'or. Le rapport MM/stock d'or donne la *parité or* de la monnaie. Le taux de change entre monnaies est fixé par une simple règle de trois : si la livre vaut 8 grammes d'or et le franc en vaut 4 alors 1 livre vaut 2 francs. Enfantin.

Parité or et échanges commerciaux.

Dans ces conditions les échanges se déroulent sans encombre. Imaginons que France et Angleterre aient des échanges équilibrés : dans ce cas l'entreprise anglaise qui importe demande à sa banque mettons 200 Francs qui vont lui coûter 100 Livres. De l'autre côté de la Manche l'entreprise française qui importe demande 100 Livres qui vont lui coûter 200

Francs. Si les échanges sont équilibrés deux autres entreprises exprimeront une demande contraire de même montant. Dans ce cas les banques à qui les entreprises s'adressent auront exactement de quoi satisfaire les demandes en devises de leurs clients. Imaginons qu'il n'y ait qu'une banque. Lorsque le client anglais, importateur de produits français, viendra lui demander 200 francs elle lui donnera les 200 francs que le client français, acheteur de produits anglais, lui aura donné pour acheter les 100 Livres dont elle a besoin.

Ainsi offre et demande de devises dans les deux pays seront identiques. Les francs restent en France et les Livres en Angleterre. Les masses monétaires des deux pays n'auront pas varié, ni leurs réserves en or. Masses monétaires stables, stock d'or stables : la parité entre les

deux monnaies restera la même. Tirons en cette conclusion : si les échanges extérieurs d'un pays sont équilibrés la parité de sa monnaie ne varie pas.

Que se passe-t-il si ce n'est pas le cas ?

Simplifions. Si un pays achète plus qu'il ne vend la mécanique ci-dessus ne jouera qu'a hauteur de la partie des importations couverte par des exportations. Et le reste ? et le déficit ?

là il n' y aura qu'une possibilité : sortir de l'or. Soit pour payer le vendeur directement, soit pour acheter sa devise et le payer avec celle-ci. Mais la sanction sera immédiate : le pays déficitaire aura moins d'or. Sa monnaie sera dépréciée, dévaluée. Pourquoi ? Parce ce que dans le pays il y a autant de monnaie en circulation mais cette monnaie est désormais garantie par moins d'or : sa parité-or baisse.

Si le pays a un excédent commercial ça sera le contraire.

Tirons en cette conclusion : lorsque un pays a un déficit commercial sa monnaie se dévalue, lorsqu'il a un excédent elle se réévalue.

Gardons en tête ce principe car il est valable pour tous les systèmes monétaires.

Punition et rééquilibrage.

Ces mécanismes ont un sens économique précis. Un pays qui a un déficit commercial est sanctionné par la baisse de sa monnaie. Concrètement cela signifie qu'il est « puni ». Punition immédiate, impitoyable. Avec la baisse de sa monnaie *tous les produits étrangers lui coûteront plus cher*. Parallèlement ses produits deviendront moins chers pour les étrangers.

En clair le pays s'appauvrit. Pour avoir la même quantité de produits étrangers il devra céder une plus grande quantité de ses produits. Son travail, ses terres, son patrimoine, toutes ses richesses sont dépréciées. Mais quelle faute est la sienne ? Une faute impardonnable : Il a moins donné qu'il n'a pris aux autres ; il a eu plus besoin des autres que les autres n'ont eu besoin de lui. En clair *il a vécu au dessus de ses moyens*.

C'est la dure loi du marché. Mais si le marché est dur il sait se monter magnanime. La punition de ce pays frivole est aussi le moyen de sa

rédemption. S'il comprend la leçon et sait en tenir compte tout devrait rentrer dans la normalité. Les produits étrangers sont devenus plus chers ? Qu'à cela ne tienne : le pays devra en consommer moins. Ses produits sont devenus moins chers ? Tant mieux : il pourra en vendre plus. Ainsi, si la logique est respectée, la balance commerciale devrait se rééquilibrer.

L'étalon-change-or.

Au cours de la première guerre mondiale, le système de l'étalon or, qui s'était bâti au 19e siècle autour de la puissance britannique, vole en éclats.

Les pays européens ont connu au cours de la guerre, en sus des autres, un double malheur monétaire : leurs masses monétaires, exagérément gonflées par le recours massif des états au crédit, ont littéralement explosé. Parallèlement, leurs stocks d'or ont fondu comme neige au soleil. Les américains avaient beau être les alliés de la France et de l'Angleterre : il n'acceptaient en paiement de leurs armes, de leur nourriture et de leurs marchandises que de l'or en barres. Au début des années vingt la vérité apparaît dans toute sa cruauté : les 2/3 de l'or mondial qui avant guerre se trouvait en Europe est désormais aux Etats-Unis. En Europe il ne reste que la moitié de l'or de 1914 mais et des masses monétaires multipliées par 7 !

Dans ces conditions plus question d'étalon or (sauf pour les Etats-Unis, bien sûr).

Une drôle de conférence monétaire se tient à Gênes en 1922, qui va donner naissance à un drôle de système.

A Gênes, les Américains sont absents. Depuis la victoire des républicains aux élections le mot d'ordre est à l'isolationnisme : les affaires du monde ne les intéressent plus. A l'inverse, la Russie soviétique est là, on se demande pourquoi.

Dans le désarroi ambiant on imagine un système palliant l'impossibilité de bon nombre de pays de revenir à la parité or et à la convertibilité de leur monnaie. Il n'auront qu'à utiliser les devises convertibles en or comme garantie et étalon de valeur de leur monnaie. Ainsi toutes les monnaies seraient rattachées à l'or ; certaines directement, d'autres indirectement, en passant par des monnaies pivot. C'est ce système qu'on va appeler l'Etalon-Change-Or (Gold Exchange Standard). Le moins qu'on puisse dire c'est que ce

système bâtard ne satisfaisait personne. Surtout pas la France et l'Angleterre qui, ayant gagné la guerre et étant à la tête de deux empires coloniaux s'étendant sur la planète entière, se voyaient mal ravalées au rang de puissances monétaires de banlieue. Lénine n'avait il pas d'ailleurs dit : « la dévaluation est l'arrêt de mort du capitalisme » ? Et la dévaluation était bien là. La livre et le franc n'étaient que l'ombre de ce qu'elles étaient en 1914.

« La décision la plus catastrophique ».

Dans le système de Gênes, tout pays en ayant les moyens pouvait revenir à la convertibilité de sa monnaie. L'égoïsme et la prétention des vainqueurs fit le reste. En 1925, Churchill décréta le retour de la livre à la parité or et, qui plus est, avec la même valeur qu'en 1914.

J. K. Galbraith dira que ce fut « la décision la plus radicalement désastreuse des temps modernes en matière monétaire ».

Un tel jugement mérite quelques explications. Pour revenir à la parité or de 1914 le gouvernement britannique a dû pratiquer une politique durement déflationniste. Compte tenu de la situation anglaise de l'après guerre cela signifiait « dégonfler » la masse monétaire, la réduire. Comment s'y est il pris ? En augmentant les taux d'intérêt d'abord. En pratiquant un strict équilibre budgétaire ensuite. En limitant les dépenses de l'Etat et en augmentant les recettes, ce qui veut dire alourdir impôts et taxes. Socialement cette politique s'est traduite par des conflits sociaux très durs. Notamment la célèbre grève des mineurs de 1926. Le conflit le plus ravageur de l'histoire britannique. Mais le jugement sévère de Galbraith sous entend que la décision de Churchill eut un impact bien plus dévastateur.

Probablement faut il chercher là une des causes essentielles d'une des crises les plus dramatiques de l'histoire : la crise de 1929.

L'attachement à la parité-or des monnaies fut en effet le dogme le mieux partagé des années vingt. Les Etats-Unis s'y sont tenus avec rigueur. Les anglais y ont sacrifié leur croissance dès 1925. La France n'a pas été en reste puisque dès 1926 elle s'est lancée dans la même politique aboutissant au retour de la parité or avec le franc Poincaré en 1928. Or la crise de 1929 a été une crise déflationniste, caractérisée par la contraction de la masse monétaire, la baisse des prix, des salaires, de la production et de l'emploi. Les politiques de rigueur monétaire des années vingt ont probablement fait le lit de la catastrophe de 1929. Milton Friedman lui-même qualifie la politique

monétaire des Etats-Unis à la veille de la crise d' « inepte ». C'est dire…

Bretton Woods et l'étalon-dollar.

Après la deuxième guerre mondiale, les vainqueurs absolus, les Etats-Unis, ont visiblement retenu la leçon. Le système qu'ils mettent en place en 1944 à la conférence de Bretton Woods sous entend la volonté, totalement exclue en 1919, d'assumer pleinement leur rôle de puissance dominante. Le projet du représentant britannique, un certain J. M. Keynes, est rapidement écarté. Ce projet était fondé sur la création d'une monnaie internationale : le Bancor . Fi de la monnaie internationale spécifique, cette monnaie existe déjà : c'est le dollar.

Le système mis en place est un Etalon-Change-Or. Mais cette fois ci la seule monnaie convertible en or est le dollar. La devise américaine devient ainsi le pilier d'un système solide, tenu par des règles strictes, enfin en accord avec la situation réelle.

Les parités fixes.

Le dollar est convertible en or sur la base d'une parité de 35 Dollars l'once. Les autres monnaies sont théoriquement rattachées à l'or par l'intermédiaire du Dollar…

Le système de change entre monnaies est un système de *parités fixes*. La valeur du change est défini une bonne fois pour toutes : seule une variation de + ou– 1% est autorisée. Au-delà les pays doivent entamer une procédure complexe de dévaluation ou de réévaluation. Les banques centrales des différents pays sont tenus d'intervenir sur le marché des changes pour éviter des variations excessives, c'est-à-dire supérieures à 1%. Comment font elles ? C'est simple : si leur monnaie a tendance à monter elles doivent en vendre. Si elle a tendance à baisser elles doivent en acheter.

Concrètement si le mark monte au-delà des 1% la Bundesbank doit acheter des marks ; si le Franc baisse au-delà des 1% la Banque de France doit acheter des francs. Ainsi l'équilibre entre l'offre et la demande sera rétabli et la parité de la monnaie préservée.

Un problème se pose ici : où les banques centrales vont-elles chercher les devises nécessaires pour ces interventions ? Si tout va bien elles peuvent puiser dans leurs *réserves de change* constituées par

l'accumulation des devises issues d'un commerce extérieur excédentaire.

Sinon elles doivent demander des prêts à un organisme ad hoc : le Fonds Monétaire International (FMI).

Le roi dollar.

Dans ce système le dollar a un rôle privilégié. Seule monnaie convertible en or, le dollar devient *as good as gold.* Aussi bon que l'or. Le système des parités fixes fait par ailleurs de la monnaie américaine l'outil privilégié des interventions sur le marché des changes. Deux bonnes raisons pour faire du dollar la monnaie de réserve privilégiée. Ce n'est pas tout. Etant la monnaie pivot le dollar jouit de deux prérogatives princières : la première est que le *risque de change* si on utilise le dollar pour les paiements internationaux est moindre. Voyons comment. Le risque de change est la possibilité de payer plus cher que prévu un produit acheté à l'étranger. Dans le commerce international, comme dans toute forme de commerce entre entreprises, les paiements se font par traite. On signe un contrat aujourd'hui, on paye dans un mois, deux mois, plus éventuellement. Le contrat étant stipulé dans la monnaie du vendeur, l'acheteur peut au moment où il va à la banque acheter des devises payer ces devises plus cher si leur cours a augmenté.

Dans le système de Bretton Woods chaque monnaie peut, sur une période donnée, varier de +

ou – 1% par rapport au dollar. Si on compte bien en tout on a une possibilité de variation de 2%. Si, pour les besoins du commerce, on doit passer, par exemple, du franc au mark le risque de change est de 4% (2% de baisse totale du franc + 2% de hausse totale du mark). Si on utilise le dollar le risque est limité à 2% c'est-à-dire la variation maximale autorisée entre une monnaie quelconque et le dollar. Cette raison, avec d'autres, a fait du dollar la monnaie la plus utilisée dans les échanges internationaux.

L'autre privilège du dollar est également lié à sa nature de pivot du système. Les Etats-Unis, en effet, font l'économie d'interventions dispendieuses sur le marché des changes pour garantir la parité du dollar. Comment est ce possible ? Si le franc baisse, par exemple, la Banque de France va acheter des francs. Avec quoi ? Des dollars entre autre. La Banque de France va éviter ainsi que le dollar ne s'apprécie exagérément. Si le mark monte, la Bundesbank va en vendre. Contre

quoi ? Des dollars probablement. La banque centrale allemande va ainsi empêcher que le dollar baisse. Ce sont ainsi les banques centrales du monde entier qui s'occupent de la sale besogne. C'est tout bénéfice pour la FED, la banque centrale américaine !

Eurodollars et capitaux fébriles.

La conséquence de ce système ne s'est pas faite attendre. Le dollar est devenu, et reste, la monnaie la plus utilisée dans les échanges internationaux, bien au-delà des échanges américains. Le pétrole, c'est bien connu, se paye en dollars. Elle est devenue également une monnaie de réserve pour bon nombre d'états et, in fine, elle s'est en quelque sorte émancipée de son créateur pour devenir « eurodollar ». Les eurodollars sont des dollars qui circulent en dehors des Etats-Unis. On doit leur nom au code d'une banque soviétique (« eurobank ») qui la première a détenu des comptes en dollars (le rouble n'ayant jamais été acceptée pour les échanges avec l'occident). Ainsi une masse colossale de billets verts s'est mise à circuler à travers le monde, se déplaçant d'un pays à l'autre au grès d'opérations légales ou illégales (la drogue et les armes se payent en dollars) dans un but qui va s'affirmer comme définitivement prioritaire : la spéculation. Le système a parfaitement fonctionné pendant une vingtaine d'années. Il a notamment permis un extraordinaire croissance des échanges mais, dès la fin des années soixante Bretton Woods s'est transformé en un monstre ingérable. Pour les EtatsUnis et pour le monde.

Fluctuat et agitatur. Les changes flottants.

Ce qui était arrivé aux monnaies européennes à cause de la guerre va arriver également aux Etats-Unis, en pleine paix. La masse de dollars, gonflée par l'essor des échanges et par une demande toujours inassouvie, a fini par dépasser allégrement sa couverture en or. Dans la deuxième moitié des années soixante, des esprits malins ou clairvoyants, dont la France de de Gaulle, ont compris que la parité-or du dollar n'allait pas pouvoir être maintenue éternellement. Il se sont mis donc à demander la conversion de leurs dollars en or. Les EtatsUnis ont du faire face à une véritable hémorragie. Une ultime et calamiteuse tentative de retour à la parité or de la livre (décidemment…) va faire basculer le monde dans le cauchemar.

En 1971, pour la première fois, la balance commerciale américaine devient déficitaire. Le dollar ne peut que baisser. Sa parité-or devient intenable. Le 15 août Nixon proclame l'inconvertibilité du dollar. Tous

ceux qui s'étaient accrochés à une monnaie « as good as gold » sont servis.

Le désordre monétaire international.

Les années soixante dix commencent par la longue agonie du système monétaire qui avait scellé la domination américaine. Elles vont s'achever par la réaffirmation de cette même domination mais de manière bien plus perverse.

Le système de Bretton Woods est attaqué de toute part : son pilier, le dollar, s'effrite : détaché de l'or il plonge au fur et à mesure que les Etats-Unis sombrent dans une des périodes les plus noires de leur histoire. Chocs pétroliers, défaite au Vietnam, Watergate, et pour finir, la révolution iranienne. Les parités fixes ne tiennent pas face aux mouvements spéculatifs puissants. Le FMI n'a plus de devises à prêter, on essaye de lui inventer une nouvelle monnaie de référence : les DTS (droits de tirages spéciaux) : c'est l'échec. En 1973 on effectue un replâtrage du système : les marges de variations sont élargies (+ ou – 2,25%) mais ça ne fait qu'exciter la spéculation. Les monnaies faibles (lire, franc, livre) sont dévaluées à répétition. Les monnaies fortes (mark, yen, franc suisse) s'envolent. En 1976, à la conférence de la Jamaïque on prend le taureau par les cornes : les parités fixes sont abandonnées, l'or est définitivement démonétisé. Il faut dire que sur le marché il ne se négocie plus à 35 mais à 500 dollars l'once.

Les changes flottants.

Bretton Woods est mort et enterré. Les gouvernements abandonnent une partie perdue d'avance : on ne peut plus contrôler le cours des monnaies. Le professeur Friedman et les économistes libéraux tiennent là leur première victoire : désormais c'est le marché et lui seul qui va fixer la valeur des monnaies. Leur cours va varier quotidiennement selon les variations de l'offre et de la demande. Le marché des changes brasse désormais quotidiennement plus de capitaux que la bourse elle-même. Le dollar touche le fond : en 1979 il vaut moins de quatre francs.

Avec l'arrivée au pouvoir de Ronald Reagan les choses vont prendre une toute autre tournure.

De stricte obédience libérale le nouveau président s'en prend violemment à l'inflation et à l'Etat. Pour terrasser l'inflation la FED augmente les taux d'intérêt de manière plus que conséquente : on n'est pas loin de 20%. Par ailleurs, libérés de toute contrainte les salaires s'effondrent ainsi que les dépenses sociales de l'Etat. L'inflation est vite jugulée par cette cure violente. Sur le marché des changes le dollar s'envole. Attirés par les taux américains les capitaux fébriles se ruent sur le billet vert, d'autant plus que la politique étrangère de Reagan restaure très vite la crédibilité américaine mise à mal par ses prédécesseurs. Le dollar se hisse à plus de 10 francs.

Un droit de cuissage planétaire.

Tout va bien donc. La politique de Reagan est efficace : l'économie américaine repart, l'inflation baisse, le chômage également. Le dollar est fort. Reagan se permet même de narguer ses collègues. A Mitterrand qui lui faisait remarquer que le dollar était trop haut, Reagan répond que « ce n'est pas le dollar qui est trop fort, ce sont les autres monnaies qui sont trop faibles ». Il reste un détail. Un détail scabreux.

La libération du marché des changes aurait dû rendre les devises à la vérité des prix, si chère aux libéraux. On l'a vu : ce qui devrait établir la valeur d'une monnaie c'est la situation du commerce extérieur d'un pays : à déficit commercial : monnaie faible, à excédent commercial : monnaie forte ; avec les rééquilibrages automatiques que l'on sait. Une monnaie faible devrait permettre de vendre plus et oblige à acheter moins. Le contraire pour une monnaie forte. Qu'en est il des Etats-Unis ? Depuis 1971 ce pays à un commerce extérieur chroniquement déficitaire. Bon an mal an les américains achètent au minimum 100 milliards de dollars de plus qu'il ne vendent. Cela fait trente ans que ça dure. N'importe quel autre pays aurait été réduit à la faillite. Sa monnaie ne devrait même pas valoir le prix du papier sur lequel elle est imprimée. Rien de tel ne s'est produit pour les Etats-Unis. Comment est-ce possible ? Même détaché de l'or le dollar reste le moyen de payement et de réserve le plus utilisé au monde. Les dollars avec lesquels les américains payent leurs déficit ne reviennent pas aux Etats-Unis. Cela veut dire qu' *ils ne payent pas leur déficit*.

C'est exactement comme si vous payiez vos achats avec des chèques que personne n'aurait l'idée d'encaisser.

Tant que la confiance règne tout cela ne pose guère de problèmes.

Lorsque Les Etats-Unis n'ont plus d'argent pour payer leurs importations ou le déficit de leur budget il émettent des bons du trésor. Le monde souscrit avec empressement. On leur prête *leurs* dollars. Depuis 1971 les Etats-Unis vivent des crédits que leur fournissent les autres pays. Un gigantesque Plan Marshall à l'envers dont le colossal endettement américain donne la mesure : quelques 10 000 milliards de dollars si on additionne la dette publique et la dette externe. 30 000

milliards de dette totale. 31% du Produit Mondial Brut. Une paille.

Du serpent à l'euro : la construction d'une alternative monétaire.

Le désordre monétaire international qui s'est généralisé dans les années 70 ne pouvait laisser l'Europe indifférente. Sur le vieux continent l'abolition des frontières au sein de la CEE

n'était pas un vain mot : les pays européens sont les pays les plus ouverts au commerce international ; l'instabilité monétaire est pour eux particulièrement insupportable.

On comprend donc que l'Europe se soit lancée très vite dans la mise en place d'un système monétaire rompant avec les mouvements erratiques des monnaies Dès 1969, au sommet de La Haye, les six s'étaient donné comme objectif la réalisation progressive d'une union monétaire. En 1972 d'abord, avec « les serpent monétaire » puis en mars 1979 avec le Système Monétaire Européen (SME) on instaure en Europe ce qui avait disparaissait progressivement au niveau mondial : un système de parités fixes avec des marges de variation limitées. Mais les problèmes s'accumulent : choc pétrolier, entrée de nouveaux pays dans la CEE : pratiquement tous les ans telle monnaie est dévaluée, telle autre réévaluée.

Certaines monnaies ne rentrent pas dans le système. D'autres y rentrent pour en sortir aussitôt.

Les marges de flottement flottent elles mêmes allègrement : selon le moment et la monnaie, elles sont élargies à 6% ou ramenées à 1%.

Au-delà de ces difficultés la véritable nouveauté du SME est que désormais les taux pivots sont fixés en une unité de compte européenne : l'ECU (European Currency Unit) : une sorte de synthèse des monnaies européennes, ou chaque devise compte pour un pourcentage tenant compte du poids économique et monétaire de

chaque pays.

Malgré tout l'idée d'une Europe monétaire progresse : en 1986 avec l'Acte Unique qui réaffirme l'objectif de l'union monétaire, puis avec le traité de Maastricht (1992) qui fixe les critères de convergence et les conditions à remplir pour accéder à la monnaie unique. Il s'agit de mesures strictes visant à limiter l'inflation, les déficits budgétaires et l'endettement La même année une tempête s'abat sur les monnaies européennes les plus faibles : franc, peseta, lire, livre sterling.

Le processus continue malgré tout. En 1995 on choisit le nom de la future monnaie européenne : le nom « ECU » est abandonné (notamment à cause d'une assonance désagréable en allemand avec « die kuh », la vache) au profit de « Euro » plus digeste dans les différentes langues. Le lancement de la nouvelle monnaie a lieu officiellement le 1er janvier 1999. A cette date 11 pays sont « éligibles ». Les britanniques ne sont pas de l'aventure, ni les danois et les suédois qui refusent par référendum de l'adopter. Les grecs, qui ne remplissaient pas les condition d'adhésion, vont rejoindre les 11 élus en 2000. Le 1er Janvier 2002 l'euro entre physiquement en circulation dans douze pays.

Euro qui comme Ulysse…

La monnaie européenne n'en est qu'au début d'un long voyage, mais déjà on ne peut que constater sa réussite.

Il est d'abord la manifestation la plus tangible de la construction européenne. L'Europe passe dans nos mains quand nous payons une baguette avec une pièce allemande ou espagnole.

Nous nous sentons moins à l'étranger quand nous payons un café au Portugal (0,50 euro…) avec la monnaie qu'on nous a rendu à Paris. Mais le plus important n'est pas là. C'est avec l'Euro que l'Europe est devenue réellement un grand marché unique. Les entreprises y ont réalisé des économies colossales, et le marché est devenu réellement transparent (cf. le prix du café portugais…). C'est avec l'Euro que nos pays se sont soustraits au désordre monétaire international et à l'emprise du dollar. C'est grâce à l'Euro que le dernier choc pétrolier, pourtant violent, a pu être encaissé sans trop de dégâts. Ose-t-on imaginer ce que seraient devenues le Franc ou la Lire dans les grandes tempêtes de ce début de millénaire ? C'est par (et pour) l'Euro que nous profitons de faibles taux d'inflation et de faibles taux d'intérêts.

Déjà deuxième monnaie mondiale après le dollar pour les échanges, la monnaie européenne est utilisée par des pays tiers pour libeller contrats et emprunts. Des accords spécifiques la lient aux monnaies d'Europe de l'est et de la méditerranée. Une alternative vitale par les temps qui courent.

Le coût de l'Euro.

Pourtant des voix s'élèvent régulièrement pour protester contre la monnaie unique et ses sous entendus. Le sous entendu le plus évident c'est que l'Europe, qui a tant de difficultés à s'accorder sur une quelconque politique commune, s'est livrée, pieds et poings liés, à une politique de rigueur pour atteindre l'objectif de la monnaie unique. Le choix fait par Mitterrand en 1983 d'abandonner la politique de relance de Mauroy vaut désormais pour tout le monde .Contrôle sévère des dépenses publiques, limitation des déficits, privatisations : le pacte de stabilité n'est pas fait pour plaire à tout le monde. La philosophie de base de l'euro est toute allemande et la localisation de la Banque Centrale Européenne à Francfort n'est pas fortuite. On a voulu une monnaie forte, on a voulu terrasser l'inflation, cette vieille phobie allemande : tout cela passe par de la rigueur, encore et toujours. C'est pour cela qu'on reproche à l'Euro la croissance molle, et éventuellement, le chômage, qui sévit sur le vieux continent. Un pays semble particulièrement touché : l'Italie.

Le cas de ce pays est instructif : longtemps habitué aux délices d'une monnaie faible qui favorisait ses exportations, l'Italie est confrontée, avec l'arrivée de l'euro, à une perte catastrophique de compétitivité. Ses produits sont de plus en plus concurrencés par ceux des pays asiatiques, Chine en tête. Dès lors le populisme des hommes politiques (dont certains ministres de Berlusconi) n'hésite pas à mettre sur le dos de l'euro tous les malheurs du pays y compris la violente hausse du coût de la vie qui s'est manifestée lors de l'abandon de la lire.

Le vrai problème de l'Italie ce n'est pas l'euro, mais l'euro confronte l'Italie à ses vrais problèmes : énergie trop chère par refus du nucléaire, innovation insuffisante, système d'enseignement dépassé.

Le vrai problème de l'Italie est de trouver d'autres arguments de vente que le prix de ses marchandises. L'euro, quant à lui, a un seul vrai défaut : il condamne l'Europe à l'innovation, à la qualité et à l'excellence.

Chapitre 7 - Y a-t-il un pilote dans la machine ?

Dans ce chapitre :

- L'état, la répartition et le bien être.

- La politique économique.

- La sécurité sociale.

- L'état manchot, déficits et endettement.

1-L'inévitable intervention de l'état.

Tous les économistes reconnaissent la nécessité de la présence et de l'intervention de l'état dans le domaine économique. Les opinions divergent, au contraire, profondément en ce qui concerne l'ampleur et la nature de cette intervention. L'obligation de l'action d'une entité extérieure au marché est liée à une multitude d'éléments :

- nécessité d'un cadre légal qui régisse l'activité économique.

- existence de domaines où l'intérêt individuel est inopérant.

- la gestion de la monnaie.

- dysfonctionnement du marché. Concurrence inexistante ou impossible.

- la gestion de biens collectifs

- la prise en compte des externalités

L'ampleur et la nature de l'intervention publique sont l'objet d'un des clivages essentiels de la pensée économique.

L'état et le bien être collectif.

Le problème central que pose l'intervention de l'état dans l'économie est celui du *bien être collectif*. L'état, en effet, n'est pas un agent économique comme les autres. Si l'égoïsme et la maximisation de l'utilité individuelle sont le credo des ménages et des entreprises l'état lui est par définition *altruiste*. Il est là pour réaliser le bien commun. Mais dans nos sociétés fondamentalement individualistes cette nature particulière de l'état a quelques difficultés à être comprise et l'idée, qui est pourtant à la base de nos démocraties, (« l'état, c'est nous ») n'est pas facilement admise. Chacun, au contraire, a tendance à voir l'état comme l'émanation d'une entité étrangère à ses intérêts. Etrangère ou carrément hostile. En chacun de nous sommeille le soupçon que « l'état est un monstre froid » qui ment lorsqu'il affirme « je suis le peuple ».

Selon les libéraux seul le marché est capable de fournir à la société ce « maximum » de satisfaction : c'est l'optimum de Pareto. L'état ne doit intervenir que lorsque le marché est défaillant. Traditionnellement à cette idée d'un état minimaliste s'oppose celle de la plupart des socialistes pour lesquels l'état doit être (à des degrés divers) le principal acteur de la justice sociale. Seule voix discordante, celle des anarchistes qui n'imaginent pas d'état capable d'assurer une quelconque justice sociale, celle-ci ne peut être que le résultat de la libre collaboration d'individus libres.

Au XXe siècle des idées médianes sont venues éclairer le rôle de l'état.

Répartition et bien être.

Le britannique **Cecil Arthur Pigou** (1877- 1959) est le fondateur de l'approche moderne du bien être social. Il considère que le bien être d'une société s'améliore lorsque celui d'un des individus qui la composent diminue moins que n'augmente celui d'un autre. Cela se

produit dans trois cas :

- si le revenu global augmente

- s'il y a transfert de richesses des plus riches aux plus pauvres

- si l'inégalité des revenus diminue.

La répartition n'est donc pas seulement un problème éthique, elle permet de parfaire l'optimum.

« Tant que le revenu global ne diminue pas, toute augmentation du revenu réel dont jouissent les classes les plus pauvres, aux dépens d'une réduction égale du revenu possédé par les classes les plus riches entraîne, à coup sûr, un accroissement de bien être » affirme ce penseur pourtant libéral dans *The Economics of Welfare* (1920).

Le transfert de richesses n'est donc pas un jeu à somme nulle. Redistribuer des richesses fait augmenter le bien être général. Comment est-ce possible ?

L'explication de cet impact de la modification de la répartition sur le volume global du bien être se trouve dans la situation différente des utilités marginales des uns et des autres.

Le « riche » a un revenu qui le situe dans la partie haute de sa courbe de satisfaction, là où l'utilité marginale du revenu est faible. Le « pauvre » se situe en bas de sa courbe de satisfaction. Une variation du revenu dans ces deux zones de la courbe n'a pas le même impact sur la satisfaction. La même somme, transférée par l'impôt de l'un vers l'autre, génère plus d' utilité.

« riche »

« pauvre »

»

S

S'

S'

S

R

R

A B A B

Fig. 7.1 Répartition et satisfaction.

Le transfert de la somme (AB) du riche au pauvre crée plus de satisfaction qu'il n'en détruit.

Une modification de la répartition est donc créatrice de bien être supplémentaire. Imaginons que pour payer son impôt le « riche » doive renoncer à un dîner dans un restaurant chic. Avec la même somme le « pauvre » pourra manger pendant une semaine. Ce transfert de revenu permet donc une meilleure allocation des ressources et augmente donc l'optimum.

Le « voile d'ignorance » et l'équité.

John Rawls (*A Theory of Justice*. 1971) a actualisé la vision libérale de la justice sociale. Sa position médiane lui a valu d'essuyer d'acerbes critiques venant de tous les horizons.

Le but de chaque individu est de chercher sa satisfaction maximale, celui de l'état est de chercher le maximum de satisfaction pour tout le monde : cela pose un problème.

Imaginons que pour éliminer une maladie infectieuse il faille procéder à des travaux d'assainissement. Si on ne le fait pas toute la population mourra. Si on procède à l'assainissement certains vont inévitablement mourir. D'autres, immunisés, ne retireront aucune utilité des travaux. Chacun ignore quel est son destin personnel dans cette entreprise collective ; mais chacun sait parfaitement que statistiquement il a plus de chances de survivre si les travaux sont faits. C'est ce que Rawls appelle *le voile d'ignorance*. La société doit être comprise comme étant fondée sur un contrat qui ne définit pas les conditions particulières de chacun. Riche ou pauvre, malade ou bien portant. Pour soigner le cancer il vaut envisager des dépenses lourdes que seule l'effort de tous

peut permettre. Chacun apporte sa contribution parce que son destin personnel est masqué par le voile d'ignorance…

En partant de ce préambule Rawls définit deux principes de justice :

- Le principe d'égale liberté : chacun a les mêmes droits et devoirs : notamment une liberté compatible avec la liberté des autres. C'est un des piliers politiques et philosophiques de nos sociétés.

-Le principe de différence : les inégalités ne sont acceptables qu'à deux conditions : qu'elles soient liées à des fonctions ou situations accessibles à tous et que « l'on puisse raisonnablement s'attendre à ce qu'elles soient à l'avantage de chacun ».

Cela signifie en clair que les inégalités ne sont acceptables que si elles aboutissent à une diminution des inégalités et que le bien être social doit être mesuré en fonction de la situation des individus les plus défavorisés

Une société juste n'est donc pas une société égalitaire mais une société équitable.

L'état doit garantir l'égalité des chances, et pas redistribuer à tout va ; pour ce faire Rawls est partisan de deux idées (qu'il partage avec Milton Friedman) :

- instauration d'une aide à la scolarité

- instauration d'un « impôt négatif » qui remplacerait toutes les allocations (à l'exception des assurances, chômage, maladie..)

L'axiome d'équité faible.

Amartya Sen (né en 1933) a qui le prix Nobel a été attribué en 1998 pour avoir « contribué à restaurer la dimension éthique du débat économique et social, en combinant des outils économiques et philosophiques » prolonge la réflexion sur le bien être en s'attaquant à un monument de la pensée économique : le « théorème d'impossibilité » de Kenneth Arrow.

Arrow (prix Nobel 1972) avait démontré qu'il était impossible de définir des choix collectifs, allant dans le sens de l'intérêt général, à partir des préférences individuelles tout en respectant les droits (notamment de propriété) et les libertés individuelles.

Sen démontre qu'on ne peut pas atteindre l'optimum de Pareto en respectant totalement la liberté des individus. Dans *Collective Choice and Social Welfare* (1970) il montre comment l'intérêt général dépend de considérations éthiques qui n'ont rien à voir avec les préférences individuelles.

Pour assurer une réelle équité, Sen avance l'idée de « capabilités ». La société doit assurer à chacun non un revenu identique mais un revenu qui permet à chaque individu d'avoir la même utilité qu'un autre. C'est l'axiome d'équité faible. Si un individu, pour des raisons objectives, tire d'un revenu une utilité deux fois inférieure à celle qu'en tirent les autres l'égalité voudrait qu'on lui donne un revenu deux fois supérieur. Les « raisons objectives »

invoquées ici sont illustrées par l'exemple du handicap. Pour qu'un handicapé puisse se rendre quelque part il ne suffit pas qu'il ait les moyens de s'acheter un ticket de métro.

L'état et les externalités.

Il y a dans la vision classique de l'économie une faille. Chaque acteur économique, égoïste et rationnel s'entend sur le marché avec d'autres égoïstes tout aussi rationnels. Mais chaque action économique a des « retombées collatérales » que le marché ne prend pas en compte.

Pigou dit :

« L'essence du phénomène est qu'une personne A, en même temps qu'elle fournit à une autre personne B un service déterminé pour lequel elle reçoit un paiement, procure par là même des avantages ou des inconvénients d'une nature telle qu'un paiement ne puisse être imposé à ceux qui en bénéficient ni une compensation prélevée au profit de ceux qui en souffrent »

Ainsi l'entreprise qui déverse dans l'air des fumées toxiques n'agit pas, ce faisant, sur un marché. Elle use (et abuse) d'un bien collectif pour la gestion duquel aucun marché n'existe.

L'état est seul en mesure d'intervenir dans ce domaine. Pigou le premier a considéré qu'il était du domaine de l'état de gérer les externalités. Il doit taxer les « externalités négatives » et subventionner les « externalités positives ». Il peut exister des « bienfaits collatéraux » qui échappent autant au marché que les nuisances. Ainsi Coase a

donné l'exemple de deux agriculteurs voisins : l'un est apiculteur, l'autre est producteur de fruits. Les retombées des deux activités sont positives. La présence d'arbres (indépendante de l'action de l'apiculteur) rend les ruches plus productives et la présence d'abeilles rend le verger plus productif.

L'état doit favoriser les externalités positives comme il pénalise les externalités négatives.

L'internalisation des effets externes.

La solution préconisée par Pigou pour corriger les effets externes, la taxation ou la subvention est la manière la plus simple « d'internaliser » les externalités. On introduit en quelque sorte dans le calcul économique des agents le coût de la dégradation d'un bien collectif.

Si l'état taxe un pollueur il doit faire en sorte que la taxe ne soit, ni pas assez dissuasive ni trop. Dans le premier cas l'entreprise continuerait à polluer et l'état ne tirerait pas assez de revenus pour dépolluer, dans l'autre l'entreprise fermerait (ou se délocaliserait) et l'état aurait à gérer d'autres coûts. Théoriquement une taxation égalisant les coûts marginaux (de la pollution supportée par la collectivité et de la dépollution supportée par la firme) est envisageable.

Mais des voix se lèvent pour protester contre ce type de solution.

Pour Ronald Coase le problème ne doit pas être traité par l'état mais par une négociation bilatérale. « La question est communément posée dans les termes suivants : A inflige un dommage à B et on doit décider comment restreindre les activités de A. Mais ceci est erroné.

Nous sommes confrontés en réalité à un problème de nature réciproque. Éviter de léser B

lésera A. La vraie question est de savoir si l'on doit permettre à A de léser B ou à B de léser A. »

La « tragédie des biens communs » .

On en arrive à imaginer une solution, explicitée par John Dales : les problèmes d'externalités viennent de l'insuffisance du droit de propriété. Si on établit des droits de propriété sur les biens naturels le problème se réglera soit de la négociation bilatérale envisagée par

Coase soit par la création d'un véritable marché. Ces droits de propriété, en réalité des « droits à polluer » temporaires et négociables seraient échangés sur des marchés où la main invisible ferait encore merveille.

Certains économistes trop zélés ont invoqué ce principe de l'insuffisante extension du droit de propriété pour expliquer certaines catastrophes du passé. C'est ce qu'on appelle *the tragedy of commons.* La tragédie des biens communs. Ainsi selon Gérard Bramoullé c'est cette insuffisance qui explique l'extermination des bisons aux Etats-Unis. « Pourquoi les bisons ont-ils disparu ? Parce qu'ils n'appartenaient à personne ! Les cow-boys n'ont jamais massacré leur propres vaches ». Ce à quoi certains ont fait remarquer, malicieusement, que c'était peut être pour la même raison que les indiens avaient disparu, et pas les noirs…

Toujours est il que cette idée d'un marché du « droit à polluer » suit son bonhomme de chemin, un chemin qui passe par Kyoto.

Les biens collectifs.

L'intervention de l'état pour assurer le bien être social est rendue nécessaire par l'existence des biens et services collectifs.

Ces biens ont une caractéristique qui en rend la gestion impossible par le marché : ils sont indivisibles.

Cela signifie que la « consommation » de ces biens ne peut pas être attribuée aux individus comme dans le cas d'une consommation individuelle. Ici le fait qu'un individu consomme un bien ou un service n'en prive pas les autres individus. C'est le cas pour la défense nationale, la justice ou la sécurité qui sont des services collectifs « purs ». Dans ces domaines une gestion par le prix et le marché est impossible. Imaginons que la défense du pays se vende sur un marché, comme les voitures ou un abonnement à une chaîne de télévision. Il suffirait que l'armée ait *un* client, un abonné, pour que tous les français soient défendus. Il est évident dans ce cas là que personne ne voudrait payer pour être défendu : ni le premier, ni les autres.C'est donc l'état qui doit prendre en charge ces biens en les finançant par l'impôt.

Il existe toutefois des biens collectifs dont l'indivisibilité n'est pas

totale, qui ne sont donc pas

« purs ». Des biens et des services dont l'accessibilité, ou la consommation, peut être contrôlée : autoroutes, écoles, télévision. Pour ces biens là une consommation individuelle est possible. On peut en soumettre le bénéfice au financement individuel. Ceux qui payent profitent. Techniquement c'est possible. Politiquement c'est une question de choix.

2- L'art du pilotage économique.

A la suite de la grande crise de 1929 l'idée s'est imposée que l'économie avait besoin d'un

« superviseur », d'un pilote qui canaliserait l'action du marché pour lui éviter des écarts déplaisants et pour optimiser son fonctionnement. C'est le domaine de la politique économique.

A la poursuite du carré magique…

La politique économique représente l'ensemble des actions que l'état met en œuvre pour atteindre des objectifs de croissance et d'équilibre.

Les objectifs de la politique économique sont essentiellement ceux synthétisés dans ce qu'on appelle le « carré magique » de N. Kaldor.

- assurer un maximum de croissance

- assurer le plein emploi

- minimiser le taux d'inflation

- assurer équilibre extérieur.

pour atteindre ces objectifs l'Etat dispose d'une vaste panoplie d'outils. Deux sont essentiels :

- la politique budgétaire

- la politique monétaire

La politique budgétaire.

L'idée de base, toute keynésienne, est que l'état contrôle par le budget des flux qui « entrent »

dans le circuit économique et d'autres qui en « sortent ». Il peut donc en en modulant ses entrées et ses sorties agir sur l'ampleur des flux globaux. Pour les gonfler et en accélérer le débit, ou le ralentir et les « dégonfler ».

Pendant l'age d'or du keynésianisme on a même cru (avec une belle insouciance) au fait que l'intervention de l'état dans l'économie avait même mis en place des « stabilisateurs automatiques » capables de réguler la mécanique. Dans l'édition de 1972 de *L'Economique*, le manuel le plus répandu de l'époque, P.A. Samuelson écrit : « Nos systèmes économico-budgétaires modernes sont structurellement dotés de forces de stabilisation automatique très efficaces (…) si en 1975 une récession venait à s'amorcer pendant les vacances du Congrès, de puissantes forces automatiques entreraient automatiquement en action sans qu'il soit nécessaire de convoquer des commissions ni même, pour les pouvoirs publics, de se creuser particulièrement la tête pour découvrir des solutions inédites ». Ce qui rend particulièrement savoureux ce passage c'est le choix de l'année 1975. En 1975 on a eu effectivement une récession. Les prétentions des économistes à maîtriser l'économie ne s'en sont pas remises et les gouvernements, depuis n'ont pas cessé de se creuser la tête.

Bien entendu c'est dans le sens de la stimulation que le rôle de l'état s'inscrit fondamentalement. Dans cette optique la mission de l'état et d'approcher la « croissance potentielle » c'est-à-dire la croissance la plus forte possible avec les ressources disponibles dans le pays.

L'arme fatale, qui est aussi la clé de voûte du keynésianisme est le **multiplicateur**.

Le multiplicateur est un mécanisme automatique qui fait qu'une augmentation de l'investissement provoque une augmentation plus que proportionnelle du revenu national.

Cette injection d'investissements, et son résultat escompté, est traduite par l'image ironique utilisée par Keynes :

« Si le trésor remplissait des bouteilles de billets de banque et les enterrait dans des mines de charbon désaffectées ; si on ces mines

étaient comblées avec les ordures de la ville et si on laissait à l'initiative privée le soin de creuser et de retrouver ces billets il ne devrait plus y avoir de chômage. Bien sûr » ajoute Keynes « il serait plus sensé construire des maisons, mais si pour cela on rencontre des difficultés politiques ou pratiques, la première solution serait suffisante… »

L'état peut dépenser cet argent de multiples façons : la plus évidemment utile est la construction d'équipements collectifs ou d'infrastructures qui tout en stimulant l'activité économique donnent au pays les moyens d'un développement ultérieur. Le même résultat est obtenu par des dépenses moins productives, comme l'armement qui, surtout en période de guerre ont un gros effet d'entraînement à cause de leur destruction immédiate. La guerre du Vietnam, pendant laquelle les Etats-Unis détruisaient 400 000 tonnes de matériel par jour, n'est pas étrangère à la prospérité des années soixante, y compris celle du Japon par où transitaient ce matériel. La guerre froide a joué le même rôle.

L'état peut, au lieu de dépenser, se contenter de ne pas ponctionner des revenus, et, par une politique de baisse des impôts, laisser ce soin aux citoyens. Ce fut la méthode notamment utilisée par le président démocrate Johnson (politique dite de *tax cut*).

Une remarque importante : l'effet d'entraînement de l'investissement public est plus fort si q les sommes mises en circulation (directement ou par effet d'entraînement) sont en plus grande proportion consommées. On sait que les plus bas revenus ont une plus forte propension à être consommés que les hauts revenus qui eux sont plus facilement épargnés. Keynes estime donc qu'une politique de relance doit s'accompagner de mesures augmentant les bas revenus (fixation d'un salaires minimum, allocations).

Si cette mécanique fonctionne correctement l'état peut même se payer le luxe de dépenser plus d'argent qu'il n'a. Le déficit budgétaire provoqué par une injection de dépenses sera en effet résorbé automatiquement par les rentrées supplémentaires induites par la relance obtenue. Si tout va bien…

La politique monétaire.

Emettre la monnaie, en garantir la valeur, en contrôler la quantité ont toujours été des tâches reconnues de l'état. Depuis Keynes on sait que la monnaie joue un rôle actif dans les mécanismes économiques. L'état

peut donc utiliser la monnaie comme outil de sa politique économique. Il dispose pour ce faire d'une série d'outils qui peuvent moduler la création monétaire :

- l'état peut canaliser l'émission de crédits pour le faciliter ou le restreindre (encadrement du crédit)

- l'état peut faire varier le taux d'escompte par une politique dite d'open market (l'état vend ou achète directement des titres sur le marché monétaire). La variation du taux d'escompte fera baisser au augmenter le recours au crédit, donc la création monétaire.

- L'état peut imposer aux banques des réserves obligatoires de titres. Plus ce réserves sont importantes moins il y aura de création monétaire.

Deux types de politique monétaire sont possibles : la première passe par une augmentation du crédit et le gonflement de la masse monétaire : c'est une politique expansionniste qui peut accompagner une politique de relance budgétaire (les taux d'intérêt bas facilitant l'investissement et la consommation). Le risque est que la création monétaire soit excessive et qu'on ait de l'inflation. La deuxième est une politique de rigueur voulant éviter justement l'inflation. La création monétaire est limitée notamment par l'augmentation des taux d'intérêt.

Le risque est que la croissance soit freinée ou, pire, qu'on enclenche un processus déflationniste (contraction de la masse monétaire- baisse des prix- baisse des profits et des salaires- récession- chômage).

Le « cruel dilemme ».

En 1958 un économiste néo-zélandais,A.W. Phillips, se fondant sur des analyses empiriques, met à jour une relation entre taux de chômage et taux d'inflation. Les deux maux apparaissent comme alternatifs : un fort taux de chômage s'accompagne d'un faible taux d'inflation, et un fort taux d'inflation s'accompagne d'un faible taux de chômage.

Ainsi atteindre tous les objectifs du «carré magique » paraît impossible. Il faut choisir entre deux maux : ou l'inflation ou le chômage ; c'est ce que Samuelson appellera le « cruel dilemme ».

inflation

A

B

chômage

Fig. 7.2 La courbe de Phillips

Le gouvernement ne peut choisir qu'entre la situation A (forte inflation, faible chômage) et la situation B (faible inflation, fort chômage).

La situation A est le résultat d'une politique de relance (politique de *go)* obtenue par une augmentation des dépenses publiques, des salaires ou des revenus de répartition, une augmentation de la masse monétaire, une baisse des taux d'intérêt.

La situation B est celle d'une politique de stabilisation (politique de *stop*) obtenue par la réduction des dépenses publiques, le freinage des salaires et celui de la hausse de la masse monétaire, notamment par l'augmentation des taux d'intérêt.

Certains pays (comme le Royaume Uni) ont, dans les années soixante et soixante dix pratiqué alternativement ces deux politiques. On parle alors de politiques de *stop and go*. Le scénario était le suivant : la hausse du chômage provoquait le mécontentement des syndicats, le gouvernement pratiquait une politique de relance qui déclenchait une reprise de l'inflation et une détérioration de la balance commerciale. La monnaie du pays étant menacée le gouvernement (ou le suivant) changeait de cap et mettait en œuvre une politique de rigueur pour rétablir l'équilibre des échanges et la valeur de la monnaie.

La contrainte externe.

La politique économique d'un pays doit donc tenir compte de la contrainte externe. Dans des économies de plus en plus ouvertes les objectifs internes de la politique économique (croissance, emploi) ne doivent pas compromettre les équilibres extérieurs (équilibre des

échanges, stabilité de la monnaie).

Les chocs pétroliers de 1973 et 1979 ont rendu la contrainte externe plus pressante.

Notamment par l'augmentation de l'élasticité-revenu des importations. Ainsi, après les chocs pétroliers, une augmentation du PNB français provoquait une augmentation plus que proportionnelle des importations (1% de croissance = 2% d'augmentation des importations).

La facture pétrolière n'est pas seule en cause : les importations induites peuvent très bien porter sur des machines-outils, sur des produits semi finis ou sur des simples bien de consommation. En 1981, par exemple, l'augmentation des revenus voulue par le gouvernement de Pierre Mauroy s'est traduite par une forte augmentation des importations de certains bien de consommation (notamment japonais comme le magnétoscope, produit en vogue à l'époque) ; la balance commerciale est devenue déficitaire et le franc a du être dévalué.

On a cru, à la fin des années 70 que ce qui créait, ou renforçait, la contrainte externe était le système des taux de changes fixes. Dans ce système le gouvernement est obligé de maintenir, par des interventions sur le marché des changes, la parité de la monnaie. Les réserves en devises de plus d'une banque centrale ayant fondu comme neige au soleil dans ces opérations an a suivi les conseils de Milton Friedman qui préconisait l'abandon des parités fixes et l'instauration de changes flottants. C'est ce qui a été fait au cours des années 1970. Les marchés des changes n'ont pas trouvé dans le libre fonctionnement du marché un équilibre, ou une tranquillité quelconque, bien au contraire. La spéculation à fait exploser les divergences entre les cours des monnaies et l'amplification des variations a de nouveau amplifié la spéculation. Dans ces conditions la contrainte externe ne s'est pas desserrée, elle s'est même amplifiée.

La France n'a mis fin à la contrainte externe que la réduction conséquente de sa facture pétrolière, grâce à l'utilisation massive de l'énergie nucléaire, et, plus tard, avec ses partenaires européens, par la création de l'euro.

Les politiques structurelles.

Le rôle économique de l'état ne se limite pas au simple pilotage à vue. Il est de son domaine d'avoir une vision à long terme des intérêts du pays et de préparer l'avenir. Notamment en ayant une action sur les structures économiques. Dans cette optique trois axes sont prioritaires :

- la politique industrielle

- l'aménagement du territoire

- la recherche et l'éducation.

Dans le deuxième après guerre ces objectifs ont été poursuivis par la mise en œuvre par les nationalisations, la planification, la création d'organismes nouveaux comme la DATAR ou le CEA en France, ou par le maintien d'organismes mis en place par les régimes totalitaires comme l'ENI (agence italienne des hydrocarbures) ou l'IRI (institut pour la reconstruction industrielle) en Italie.

La politique industrielle.

Depuis Colbert la France a une longue tradition d'intervention de l'état dans le domaine industriel. Elle s'est traduite notamment par la création d'écoles scientifiques d'excellence comme les Mines, Ponts et chaussées ou Polytechnique à travers l'ancien régime, l'empire ou la république. Dans les années 50 et 60 le volontarisme industriel de l'état (voulu notamment par de Gaulle) a été particulièrement actif dans le domaine de l'énergie, des infrastructures, des transports. Les réussites de cette politique sont évidents dans le domaine de l'atome, de l'aviation, du transport ferroviaire. Les échecs aussi : notamment celui du « plan calcul » qui voulait donner à la France l' indépendance dans le domaine informatique.

L'aménagement du territoire.

L'histoire crée spontanément dans le tissu économique et social des pays des déséquilibres liés à la géographie ou à la localisation des ressources ou aux mutations industrielles. L'état est seul à même de corriger ces déséquilibres. La France, par exemple, souffre d'un mal mis à nu par l'ouvrage de Jean-François Gravier, *Paris et le désert français* paru en 1947 : l'excessive centralisation. D'autres pays européens souffrent d'une inégalité de développement de leurs régions. L'action de l'état qui passe en France notamment par la DATAR (délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale crée en 1963) s'est traduite par une multitude

d'interventions : la création de pôles de croissance, le développement des « métropoles d'équilibre », la création de villes nouvelles.

La recherche et l'éducation.

Dans ce domaine l'action de l'état est irremplaçable car, bien que l'on puisse imaginer toute sorte de gestion privée de l'enseignement et de la recherche, la rentabilité économique immédiate est le plus souvent à exclure. Que ce doit dans l'école ou la recherche la France a une tradition républicaine fondée sur la méritocratie : l'état donne au meilleurs la possibilité d'assumer leur rôle, y compris dans la gestion de l'état. C'est la philosophie de notre système de grandes écoles, ENA y compris. Ces écoles sont non seulement gratuites (à l'exception des écoles de commerce) mais les élèves y sont souvent rémunérés. La recherche est gérée par des organismes publics (l'INRA pour l'agronomie, l' INSERM pour la médecine, le CEA pour l'atome, le CNES pour l'espace) mais surtout le CNRS (centre national de la recherche scientifique) qui emploie quelques 20 000 personnes. Ce qui est obtenu en France prioritairement par l'action de l'état est obtenu dans le système américain par la fusion des intérêts privés et de l' intérêt collectif. L'avantage de ce système est son extraordinaire pragmatisme qui, en termes économiques, est d'une très grande efficacité.

2- Le rôle social de l'Etat : services publics et sécurité

sociale.

La nécessité d'une intervention de l'Etat dans les affaires sociales a été soulignée très tôt par certains économistes. La période de capitalisme sauvage a été particulièrement éprouvante pour le sort des démunis. Les vielles solidarités de l'ancien régime furent abolies, y compris à la demande des pères fondateurs de la pensée économique. Ce fut les cas des « poor laws »

sévèrement critiquées par Smith, au même titre que les corporations et autres organisations de métier parce qu'elles entravaient la « libre circulation » des travailleurs. En France la loi Le Chapelier de 1791 interdisait en même temps les corporations et les syndicats ouvriers.

Contre cet état de fait on invoque l'action de l'état :

« Nous regardons le gouvernement comme devant être le protecteur du faible contre le fort, le défenseur de celui qui ne peut point se défendre par lui-même et le représentant permanent mais calme, de tous contre l'intérêt temporaire, mais passionné de chacun. »

(Sismondi *Nouveaux principes d'économie politique.* 1819.) Les premières lois sociales votées au XIXe siècle eurent comme objet la protection des enfants, faibles entre les faibles. Progressivement des systèmes plus complexes se mettent en place en France, sous le second empire mais surtout en Allemagne où le chancelier Bismarck, soucieux de soustraire les ouvriers à l'influence du parti social démocrate, crée des systèmes d'assurance maladie, accident, invalidité et vieillesse de 1883 à 1889.

En Grande Bretagne des systèmes d'assurances vieillesse, maladie et chômage sont instaurés dans les années 1908-1911.

C'est aux Etats-Unis, dans le cadre du « New Deal » qu'on utilise pour la première fois l'expression « sécurité sociale » (Social Security Act de 1935) Mais le grand tournant fut marqué par la grande crise des années 30 et la deuxième guerre mondiale. C'est en pleine guerre que Lord Beveridge rédige son fameux rapport qui sera le manifeste du Welfare State.

William Henry Beveridge (1879-1963, diplômé d'Oxford, haut fonctionnaire, député, lord.) fut l'inspirateur de l'indemnisation du chômage (1911) il est surtout l'auteur du fameux

« rapport Beveridge» qui en pleine guerre (1942) l'acte de naissance de l'Etat Providence (Welfare State) véritable arme de destruction massive des « cinq maux géants » : la pauvreté, l'insalubrité, la maladie, l'ignorance et le chômage.

Le rapport Beveridge prévoit un système de Sécurité sociale fondé sur les « trois U »

-Universalité : le système de protection sociale doit couvrir tous les citoyens.

-Uniformité : Le système doit fournir ses services selon les besoins de chacun et non selon sa contribution.

-Unité : le système de protection sociale est un service public régi par le principe de solidarité.

Le système français de sécurité sociale.

La Sécurité Sociale française est tout droit sortie de la résistance et plus particulièrement du programme du CNR. L'ordonnance qui la crée (octobre 1945) lui donne comme but de

« garantir les travailleurs et leurs familles contre les risques de toute nature susceptibles de réduire ou de supprimer leur capacité de gain, à couvrir les charges de maternité et les charges de famille qu'ils supportent »

L'homme de la « Sécu » ce fut Pierre Laroque qui sous l'autorité d'Alexandre Parodi, ministre du Travail et de la Sécurité sociale, la bâtit et la dirigea jusqu'en 1951. L'élan extraordinaire qui a permis la construction de ce pilier de la société française vient d'un homme, ironie de l'histoire, issu d'un milieu très aisé mais qui à travers la guerre et la résistance a découvert le sens du mot « solidarité ».

Le système français est bâti sur trois régimes d'assurance (maladie vieillesse, famille) géré chacun par une caisse dirigée par un conseil d'administration paritaire (employeur et salariés) C.N.A.M., C.N.A.V., C.N.A.F. (Caisse nationale d'assurance maladie, vieillesse, familiales).

Les ressources sont données par des cotisations versées par l'employeur et le salarié.

L'assurance maladie

comprend des prestations en espèces en cas d'accidents du travail ou maladie : (50% du revenu) et des « prestations en nature » : c'est-à-dire le remboursement des frais médicaux (honoraires, médicaments, hospitalisation). Le « ticket modérateur », la partie non remboursée, est à la charge de l'assuré. La particularité du système français est d'être fondé sur le principe de l'assurance-remboursement : l'assuré choisit son médecin, qu'il paye, comme les médicaments, avant de se faire rembourser. Dans d'autres pays (Allemagne, Italie) les médecins sont directement rémunérés par la Sécurité Sociale.

L'assurance vieillesse.

Le montant de la retraite dépend de la durée de cotisation et du salaire. D'abord fixé à 65 ans, ramené à 60 ans par le gouvernement

de Pierre Mauroy, l'age de la retraite donne droit à une pension égale à 50% du salaire, à laquelle s'ajoutent d'éventuelles retraites complémentaires.

A condition d'avoir cotisé pendant 40 ans (37,5 auparavant). Certaines catégories profitent d'un statut plus avantageux. (100 000 personnes sur 600 000 partant annuellement à la retraite)

Le principe de l'assurance vieillesse en France est celui de la répartition. Ceux qui travaillent financent les retraites des inactifs. Le vieillissement de la population et l'allongement de la durée de vie posent le problème de la viabilité de ce système (cf. chap.13).

Les prestations familiales.

C'est le seul régime réellement unifié (depuis 1978) et celui qui pose le moins de problèmes.

Les prestations familiales se composent de :

- les allocations familiales en fonction du nombre et de l'age des enfants.

- complément familial lorsque le revenu est faible.

- les allocations pré et post natales.

- les allocations logement.

L'assurance chômage.

L'assurance chômage a comme but de verser au salarié qui a perdu son emploi un revenu de remplacement. Elle n'est pas gérée par la Sécurité Sociale. Le système d'indemnisation a été mis au point par une convention collective de décembre 1958. Une ordonnance de 1967 a généralisé le système en rendant obligatoire l'adhésion de tout employeur à l'ASSEDIC

(Association pour l'emploi dans l'industrie et le commerce) qui avec l'UNEDIC (Union nationale interprofessionnelle pour l'emploi dans l'industrie et le commerce) gère le système d'assurance. Les indemnités-chômage comprennent une part d'assurance et une part d'aide publique. Elles sont financées en partie par l'état et en partie par les caisses d'assurance. On y a droit si on a travaillé (et donc cotisé) pendant six mois ; les indemnités sont proportionnelles au

salaire antérieur et sont dégressives.

Quand on soigne on ne compte pas : l'enjeu des dépenses médicales.

La consommation médicale en France est forte, très forte ; la troisième du monde derrière les Etats-Unis et le Canada. Elle est passée de 50 milliards de francs en 1970 à 670 milliards en 1992. Presque 10% du PNB. La différence est que chez nous le financement est essentiellement public, bien que son niveau diminue (de 80% à 75% années 70-80).

Le déficit de la branche maladie de la Sécurité sociale s'explique par une multitude de phénomènes :

- Le premier est que le système français de santé est un des meilleurs du monde tant au point de vue des équipements que des hommes. Le luxe ça se paie.

- L'accroissement de la consommation médicale avec le développement du pays.

- Le vieillissement de la population fait augmenter les besoins en soins médicaux

- Les progrès de la médecine dans le traitement de pathologies lourdes (cancer, sida) et sa combinaison avec la générosité intrinsèque du système : plus une maladie est grave mieux elle est prise en charge. Une journée d'hospitalisation dans un service de cancérologie coûte quelques 7500 euros.

- La santé est un système essentiellement contraint par l'offre : la seule limite à la consommation est la quantité offerte. Au début des années 1990 on s'est rendu compte que les hôpitaux français avaient une surcapacité de quelques 50 000 lits pour les séjours courts. La demande venait automatiquement s'ajuster à l'offre. Depuis on a limité (discrètement) le nombre de lits…

- des gaspillages. En 1992 le dr. Claude Béraud les estimait à quelques 100 milliards de francs.

Quelques critères strictement économiques peuvent éclairer

ultérieurement le problème.

- **L'asymétrie de l'information** dans les rapports patient-malade est totale. Ainsi que celle qui existe entre le « payeur » (la caisse) et son « agent » (le médecin). Comme nous l'enseigne la théorie elle est génératrice de « sélection adverse » source d'inefficacité. Le patient n'a aucun moyen de vérifier l'action du médecin. Le patient ne peut juger de la qualité des soins ni de la pertinence des prescriptions médicales. Le seul critère est la confiance. Dès lors « la sélection adverse » est celle qui fait d'un médecin qui prescrit des antibiotiques pour la moindre angine et des arrêt de travail pour un simple rhume, un bon médecin. La particularité du système français qui fait cohabiter médecine libérale et assurance ont développé une sorte de « nomadisme médical », seule forme de mise en concurrence des médecins par les patients…

- **L'aléa moral** est bien entendu de mise. Se sachant « couvert » par le système de santé l'assuré peut, comme tout assuré, ne pas faire tous les efforts nécessaires à la sauvegarde de son « capital santé »…ni user avec parcimonie des droits qui sont les siens.

Face à cette situation les pouvoirs publics depuis une vingtaine d'années ont mis progressivement en place une série de mesures visant à limiter les dépenses et à les rationaliser.

- Pour limiter l'asymétrie de l'information (notamment entre le médecin et la caisse qui le paye) et la « sélection adverse » on a mis en place depuis 1993 les RMO (références médicales opposables) qui sur la base de critères scientifiques spécifient pour un certain nombre de pathologies quels sont les actes et prescriptions adéquats ou inutiles. Une sorte de catalogue de bons soins. Les RMO, accompagnés de campagnes de sensibilisation, ont fait par exemple baisser la consommation d'antibiotiques ou celles d'échographies pendant la grossesse, que les français avaient tendance à prendre pour de futures photos souvenirs.

L'instauration du médecin traitant a comme but de « fixer » l'assuré sur un médecin et limiter son nomadisme notamment en direction des « spécialistes » plus coûteux et donc (dans l'esprit de l'assuré) plus « efficaces ».

A cela s'ajoutent les inévitables méthodes entendues d'économie : la baisse du taux de remboursement, le non remboursement de certains

médicaments et la volonté de généraliser le recours à des médicaments génériques.

Bien entendu ces mesures sont souvent mal accueillies par les médecins ou les assurés mais c'est l'inévitable prix à payer pour le maintien d'un système de santé de qualité.

Une brise de NICE.

Un vent qui vient d'Angleterre suggèrerait d'instaurer une véritable culture de l'évaluation des produits de santé. Dans ce pays a été crée en 1999 le National Institute for Clinical Excellence (NICE) au sein du système de santé. Son but est d'appliquer au domaine de la santé les principes sacro-saints de l'utilisation efficiente des ressources. L'outil de base, fondé sur des calculs plutôt complexes, est le QALYs (Quality Adjusted Life Years) qui ramène les

« gains » des traitements à des années de vie sauvées. Suivant les calculs actuels la valeur d'une année de vie sauvée est de l'ordre de 30 000 livres. Ainsi si des traitements dépassent en coût cette moyenne ils sont déconseillés. C'est le cas des interférons dans le traitement de la sclérose en plaques, déconseillés non parce qu'ils sont inefficaces mais parce que leur coût est excessif par rapport au bénéfice clinique. En clair l'argent dépensé en interférons serait plus efficace s'il était dépensé en d'autres soins.

En France lors de la création de la Haute Autorité en Santé (HAS) en 2004 on a évoqué cette doctrine mais on l'a aussitôt rejetée. Malgré la mise en place de multiples commissions et organismes d'évaluation, la France n'est pas prête, culturellement, à franchir le pas.

4- L'état manchot ? (le budget et la dette…)

« L'Etat n'est pas manchot et ne peut l'être. Il a deux mains, l'une pour recevoir, l'autre pour donner, autrement dit la main rude et la main douce » (F. Bastiat) La moitié de la richesse produite en France passe par les caisses de l'état ou des assurances sociales. En tout quelques 900 milliards d'euros partagés en trois blocs : Budget de l'Etat : 280 milliards d'euros.

Sécurité Sociale : 465 milliards d'euros.

Collectivités locales : 150 milliards d'euros.

La bonne (ou la mauvaise) nouvelle est que, depuis pas mal de temps, l'état donne plus qu'il ne prend. Ca s'appelle un déficit budgétaire. Cela aboutit à un problème : l'endettement.

Le budget de l'état.

Le budget de l'état est selon le décret du 31 mai 1962 l'« acte par lequel sont prévues et autorisées les recettes et les dépenses de l'Etat… » Le budget est donc, c'est un de principes de base de notre démocratie, voté par le parlement.

Les recettes.

Encadré : Taxe ou impôt ?

Dans le langage courant les mots « taxe » et « impôt » sont devenus synonymes. En réalité chacun de ces deux mots a un sens propre.

La taxe est un prélèvement que l'état, ou une collectivité publique, effectue en contrepartie d'un service rendu au citoyen. Ainsi les « droits » d'inscription à l'école ou à l'université sont des taxes. Les « timbres » (des timbre-poste à ceux du passeport ou du permis de conduire) sont des taxes. La « taxe pour l'enlèvement des ordures ménagères » en est bien une. Tout comme la redevance télé. Cela signifie que théoriquement on peut ne pas payer une taxe : il suffit de ne pas faire appel à ce service de l'état (ou à son monopole..) L'impôt est un prélèvement obligatoire sans contrepartie directe, pour respecter le principe de non affectation des ressources. Alors, la TVA c'est une taxe ou un impôt ?

L'essentiel des recettes de l'état est fourni par trois prélèvement : la TVA, l'impôt sur le revenu et l'impôt sur les sociétés représentent plus de 80% des recettes.

-La **TVA** assure 125 milliards d'euros de recettes. La taxe sur la valeur ajoutée est théoriquement une taxe sur la production, les entreprises étant taxées sur la base de la valeur qu'elles ajoutent aux biens

qu'elles produisent. Introduite en 1954 par Maurice Lauré elle a été généralisée en 1968 puis progressivement adoptée dans bon nombre de pays. La TVA est en réalité une taxe sur la consommation, puisque c'est le consommateur qui la supporte. C'est un impôt « indolore » puisqu'on le paye indirectement, en achetant n'importe quel produit.

Les entreprises jouant le rôle de percepteur. Comme tout impôt indirect on peut considérer que c'est un prélèvement particulièrement injuste puisqu'il frappe proportionnellement beaucoup plus les faibles revenus que les forts. Pendant longtemps on avait trois taux de TVA : un taux « normal », un taux réduit pour les produits de première nécessité et un taux majoré pour les produits « de luxe » qui a été abandonné en 1992. Ce taux de 33% touchait non seulement le caviar et les parfums mais aussi le matériel son, photo, les automobiles et les… publications pornographiques.

- **L'impôt sur le revenu des personnes physiques** (IRPP) rapporte 57 milliards d'euros.

C'est un impôt particulièrement « sensible » puisque, dans le système français, c'est le contribuable qui doit déclarer son revenu, ce qui ne manque pas de sadisme et ouvre en même temps quelques possibilités de ruse… Le prélèvement à la source, pratiqué dans d'autres pays contribuerait à le dédramatiser… En attendant cet impôt pose deux problèmes : celui de sa progressivité (le taux d'imposition augmente avec le revenu) combiné avec le quotient familial qui en fait un véritable calvaire pour certaines catégories (le cadre célibataire) et celui de la faiblesse de son assiette : c'est-à-dire le nombre de ménages qui y sont assujettis. Compte tenu de la faiblesse de leur revenu la moitié de ménages ne paient pas cet impôt ce que certains trouvent… scandaleux. L'inévitable réforme de l'IRPP passe (ça a déjà commencé) par la réduction des tranches (et donc de la progressivité) et éventuellement par l'élargissement de l'assiette, politiquement très délicat. En attendant la France a introduit une dose d' « impôt négatif » souhaité par bon nombre d'économistes avec la Prime Pour l'Emploi.

- **L'impôt sur les sociétés** (IS) rapporte quelques 40 milliards d'euros. Ici c'est le bénéfice net des entreprises qui est taxé. Le taux a été pendant longtemps de 50%. Il a été ramené à 33% par des baisses opérées autant par des gouvernements de droite que de gauche.

En dehors de ces trois impôts essentiels deux autres méritent une mention particulière :

- **La taxe intérieure sur les produits pétroliers** (TIPP) qui rapporte quelques 20 milliards d'euros est un des impôts plus lourds qui soient. Comparable seulement à la taxation du tabac ou de l'alcool. Sur le prix du litre d'essence ou de gasoil cette taxe représente pratiquement ce qu'il y a devant la virgule. Une véritable manne sachant que les français sont peu disposés à renoncer à leur voiture. Une sorte de gabelle moderne.

-L'**ISF**. (impôt de solidarité sur la fortune) est un impôt qui soulève autant de controverses qu'il rapporte peu à l'état. Crée en 1982 supprimé en 1987, réinstauré en 1989, il frappe les patrimoines supérieurs à 750 000 euros. Seule la partie du patrimoine dépassant ce seuil est imposé à des taux qui vont de taux de 0,55% à 1,8% (pour les patrimoines de plus de 15

millions d'euros). Il touche 395 000 contribuables et rapporte la somme faramineuse de 3

milliards d'euros (1% des recettes fiscales). Ce n'est pas une spécificité française, il existe dans d'autres pays (Espagne, Suède, Suisse) avec généralement un seuil plus bas.

D'autres taxes et impôts divers (dont on parle beaucoup moins) rapportent une trentaine de milliards d'euros.

ENCADRE :**De la gabelle à l'ISF : une petite histoire des impôts.**

Du moyen age à aujourd'hui l'histoire des impôts est riche et chaotique. Jusqu'à la révolution la France n'a jamais eu de véritable système fiscal mais une accumulation de prélèvements qui avaient des justifications diverses ou qui étaient instaurés à la suite d'un évènement exceptionnel (rançon à payer pour un roi captif) et qui devenaient permanents.

Sous l'ancien régime l'impôt est le manifestation de la soumission au seigneur ou au roi. Si la noblesse en était exemptée c'est parce qu'elle était soumise au plus extrême des impôts :

« l'impôt du sang ». La religion était à l'origine de la dîme, impôt destiné au maintien de l'église et à l'assistance aux pauvres comme c'est le cas pour toutes le religions monothéistes.

Taille, capitation, dixième et vingtième étaient des impôts directs qui frappaient les revenus de l'industrie et du commerce, les revenus mobiliers. Les salaires n'étaient pas imposés La taille était à l'origine prélevée par le seigneurs sur leurs sujets, elle devint royale et permanente à partir du XV e siècle.

Aides, gabelle et traites étaient des impôts indirects frappant toute sorte de produits : vin, draps, papier, huile, savon. La gabelle, impôt sur le sel, est resté synonyme d'impôt injuste, ayant provoqué bon nombre de révoltes. Le sel était une denrée précieuse puis qu'il représentait la méthode de conservation des aliments la plus courante. Le sel était non seulement monopole d'Etat mais était soumis à une consommation minimale obligatoire..

Les corvées pratiquées depuis l'antiquité…

Avec la Révolution une rupture se produit. L'impôt, d'après la déclaration des droits de l'homme elle-même, est « consenti librement » et doit respecter les principes d'égalité des citoyens. Les impôts indirects sont mis sur la touche.

Jusqu'en 1917 la fiscalité française repose sur quatre « contributions » : foncière, mobilière, les patentes et la fameuse « contribution sur portes et fenêtres » qui amena plus d'un propriétaire à réduire le nombre d'ouvertures des maisons. Les impôts indirects furent progressivement réinstaurés sous l'Empire qui établit également le monopole sur le tabac. En 1914, une catastrophe n'arrivant jamais seule, on institue l'impôt sur le revenu.

En 1948 on crée l'impôt sur les sociétés. La TVA est introduite en 1954, L'impôt se paye en argent. Autrefois on pouvait le payer en nature : soit en donnant une partie de sa récolte au seigneur, soit en lui consacrant des journées de travail (corvées). La dernière forme de paiement en nature, introduite dans la fiscalité française en 1968 par la volonté d André Malraux est la *dation*. Elle permet d'acquitter des droits de succession, de mutation ou de partage en cédant à l'état des œuvres d'art. C'est ainsi que l'état a « hérité » d'importantes collections de Picasso ou Chagall, de quelques œuvre remarquables comme l'Astronome de Vermeer ou l'Origine du monde de Courbet.

Dernier arrivé dans la liste : l'ISF (impôt sur la fortune institué en

1982.

La fiscalité locale.

Le processus de décentralisation tend à donner plus de poids aux collectivités locales (communes, départements, régions) . La fiscalité locale est composée essentiellement de trois taxes :

- La taxe foncière (sur propriétés bâties et non bâties).

- La taxe d'habitation.

- La taxe professionnelle.

La fiscalité locale n'est pas exempte de problèmes. Ainsi la taxe d'habitation est fondée sur une valeur locative qui n'est revue que rarement et la taxe professionnelle, compte tenu de l'extrême disparité des activités sur le territoire, rapporte plus de 90% de sommes totales à 10 % des communes. Il a donc fallu mettre en place un système de péréquation pour partager les rentrées.

A quoi sert l'argent des contribuables?

Le budget de l'état n'est pas le tonneau des Danaïdes, les sommes colossales qu'il engloutit ne disparaissent pas dans le néant : elles sont partout autour de nous : la justice, la police, l'école, les infrastructures. Tout cela se paie et ça coûte très cher. Et encore l'état ne dépense, en son nom propre, que la moitié de ce que dépense la Sécurité Sociale.

Dans l'ordre les principales dépenses de l'état concernent :

- L'enseignement et la recherche.

- La défense.

- La solidarité et l'emploi.

- La sécurité.

- Les transports.

- La justice.

La moitié des dépenses de l'état (128 milliards sur 276) servent à la rémunération du personnel des différentes administrations : enseignants, chercheurs, personnel hospitalier, policiers, juges et autres militaires. L'état est, et de loin, le principal employeur du pays.

Le poste de dépense qui est le plus préoccupant est celui intitulé sobrement « engagements financiers de l'état ». Il s'agit du remboursement de la dette. En 2006 il représente un peu plus que le budget de la défense : 40 milliards d'euros.

encadré : Le RMI

Le Revenu Minimum d'Insertion (RMI) crée en 1988 est le dernier rempart de la solidarité sociale contre la marginalisation. Derrière sa fonction officielle qui voudrait qu'il soit le fruit d'un contrat passé entre le bénéficiaire et la collectivité (un revenu temporaire contre un effort de recherche d'emploi et de formation) se cache en réalité un moyen pour fournir un revenu aux personnes n'ayant pas droit aux allocations chômage, proche d'autres systèmes européens de revenus de solidarité qui ne sont pas soumis à conditions. Il s'accompagne, et c'est loin d'être négligeable, de l'assurance maladie.

Il s'agit d'un revenu *conditionnel* et *différentiel*. Conditionnel parce que il y a des critères pour en bénéficier (age : 25 ans minimum). Différentiel parce que lorsque le bénéficiaire voit son revenu augmenter (travail à temps partiel), avec un certain délai, le RMI baisse.

Avec la montée du chômage le RMI est devenu en quelque sorte « permanent » bien que sa révocabilité ait été maintenue ce qui accroît le sentiment de précarité. Un an après sa création 396 000 personnes en bénéficiaient, à hauteur d'une moyenne de 1800 francs par mois ; en 2005 le bénéficiaires étaient 1 266 000. Le montant actuel du RMI est de 430 euros pour une personne seule. 900 euros pour un couple avec deux enfants.

Le RMI n'est pas une prestation d'assurance. Il est donc financé par l'état.

L'épineux problème de la dette.

On dit qu'un enfant qui naît en France hérite d'une dette de 17500

euros. La dette de la France a effectivement dépassé en 2003 le cap des 1000 milliards d'euros.

La dette publique(mesurée selon les normes du traité de Maastricht) représente l'ensemble des engagements financiers des administrations centrales (l'état, et une centaine d'administrations centrales : CEA, CNRS, Musées nationaux..), des administrations locales et de la Sécurité Sociale.

La dette provient de l'accumulation des déficits de ces organismes ; la « charge de la dette »

du budget représente les annuités de remboursement. En France le déficit public (44 milliards

) pèse à peu près le même poids que la charge de la dette (40 milliards).

On considère qu'une « bonne » dette est celle qui sert à financer des investissements productifs, seuls capables de générer les ressources capables de rembourser la dette. Mais il est très difficile de distinguer, dans les dépenses de l'état ce qui est productif de ce qui ne l'est pas…

Le financement de la dette.

En attendant il faut payer. La voie royale du financement de la dette est l'émission de titres publics, bons du Trésor ou obligations. L'emprunt public est un grand classique de l'histoire économique française (emprunt Pinay, emprunt Giscard). Les « clients » (particuliers ou banques et assurances) sont généralement friands de ce type de produit notamment par la sécurité dont il s'accompagne. Le trésor public peut acheter ses propres titres et en émettre d'autres, à des taux différents.

Le critère à bien garder en tête est celui-ci :

Si le taux d'intérêt de la dette dépasse le taux de croissance du PIB on peut avoir un effet boule de neige et le poids de la dette s'alourdit automatiquement.

Si, au contraire, le taux d'intérêt est inférieur au taux de croissance le poids de la dette s'allège.

Depuis la modification du statut des banques centrales, avec la

création de l'euro, l'état ne peut pas faire appel à des « découverts » auprès de la Banque de France ni avoir recours à l'inflation pour réduire le poids de la dette. Cette méthode, souvent pratiquée dans le passé est impossible dans le cadre du traité de Maastricht et du « pacte de stabilité » (1997) qui fixent des garde-fous (3% du PNB de déficit autorisé et endettement limité à 60% du PNB).

La France a dépassé ces limites.

La situation est désespérée (mais pas trop grave).

A en croire certains la situation est critique. L'image de l'hypothèque qui pèse sur l'avenir du pays est la plus couramment utilisée. D'autres, au contraire, estiment que la situation n'est pas si grave que cela.

Utilisons une méthode simple pour clarifier la situation. La France est elle surendettée ? On peut parler de surendettement lorsque la dette dépasse les capacités de remboursement. La France n'en est pas là.

Quelques constatations :

Bien que la dette française soit importante(66%) elle se situe en dessous de la moyenne des pays de la zone euro (72%). Certains pays, qui ne passent pas pour être des morts de faim, ont eu dans les années récentes, et ont toujours des dettes beaucoup plus lourdes : le Japon en est à 169%. Les Etats-Unis, première puissance mondiale, sont chroniquement, et lourdement, endettés depuis des décennies. On ne prête qu'aux riches, parait il.

Deux autres arguments sont avancés pour atténuer la gravité de la dette française : tout d'abord le fait que les créditeurs de la France sont essentiellement des… français. Et essentiellement des « proches » de l'état : assurances, caisses de retraites, OPVCM, établissement de crédit. Les « non résidents » ne détiennent que 17% de la dette.

L'autre argument est que ces mêmes créditeurs…en redemandent. En avril 2005 l'état français à émis une obligation à 50 ans à un taux d'intérêt de 4%. L'état s'était engagé à en émettre pour 6 milliards d'euros. La demande a frôlé les 20 milliards. L'état n'est pas près d'être en rupture de paiements. D'autant plus que contrairement à un débiteur normal il est…

immortel. Jean Paul Fitoussi dit : « Un état a un horizon infini, ce qui veut dire qu'en réalité, il ne rembourse jamais sa dette. Quand il

rembourse un prêt, il réemprunte aussitôt pour constituer des investissements pour les nouvelles générations. »

Le cercle vicieux.

Que peut on faire pour sortir de l'endettement ? L' unanimité s'est faite auprès des économistes pour accepter l'idée que l'état ne peut se permettre ni d'avoir des déficits budgétaires ni un endettement important. On en appelle à la réduction du « grand gaspillage »

(J. Marseille) ce qui est un souhait tout à fait raisonnable. Mais rationaliser l'immense machine que sont l'état et la Sécurité Sociale est une œuvre de grande ampleur et de longue haleine. Il faudra sans doute le courage de plus d'un gouvernement de sensibilité politique différente pour venir à bout de la tâche. Reconnaissons que droite et gauche, chacune avec ses priorités, et les comptes à rendre à son électorat, ont entamé ce grand chantier.

En attendant le problème est pris dans un cercle vicieux.

Pour que la dette se réduise il faut , c'est élémentaire, que le déficit soit moins important que les remboursements. Or la seule chose qui puisse faire mécaniquement augmenter les recettes de l'état et de la sécurité sociale c'est la croissance. Or, qu'on le veuille ou pas le seul outil qui reste dans les mains de l'état pour soutenir la croissance c'est bel et bien son budget.

Moins dans l'optique d'une relance, dont on a vu qu'elle était quelque peu sortie de la culture des dirigeants, que dans celle de la stabilisation. Quand la croissance ralentit ce sont les dépenses publiques (indemnités chômage, RMI) qui « amortissent » ce ralentissement. En quelque sorte pour éviter que le déficit ne se creuse ultérieurement et que l'endettement ne s'aggrave il faut maintenir un certain niveau de déficit et d'endettement…

C'est probablement cela qui explique l'inertie évidente des finances publiques au cours de la dernière décennie : le taux de prélèvements obligatoires est resté quasiment inchangé depuis 1994 (entre 43 et 44% du PIB) ainsi que le poids de dépenses publiques dans le PIB (autour de 54%).

3e partie- LES DURES LOIS DE LA

DYNAMIQUE.

Dans cette partie la mécanique économique se met en mouvement . La croissance, les crises, l'innovation , le chômage vont être analysés dans leur dimension essentiellement dynamique.

Nous allons mettre à nu les mécanismes du changement, particulièrement dans les formes qui se sont manifestées aux cours des dernières années : financiarisation, mondialisation, recul de l'état, libéralisation. Nous ferons connaissance avec les dernières trouvailles des marchés financiers, de la communication et nous verrons comment émerge de plus en plus le poids de l'immatériel et de l'information dans un monde unifié.

Chapitre 8- Krach, boom et récession.

dans ce chapitre :

- la croissance et l'innovation

- la crise

- les fluctuations et les cycles.

- le casse tête du chômage.

1 - La croissance et l'innovation.

A en croire nos responsables, hommes politiques et économistes réunis, la croissance serait le remède à tous nos maux. Chaque fois qu'un problème économique se pose il semble que la croissance soit la solution. Que faut il pour faire baisser le chômage ? Plus de croissance. Pour équilibrer le budget de la Sécurité Sociale ? Encore de la croissance. Pour régler le problème de l'endettement ? Toujours de la croissance.

Le Produit National est une Brute.

Pourtant la croissance n'est qu'un indicateur bassement quantitatif qui ne mériterait que mépris ou indifférence. La croissance est l'augmentation du Produit National Brut (PNB) qui est la somme des valeurs ajoutées par la production marchande. C'est un outil plutôt rustique qui est indifférent aux petits bonheurs de la vie : si je me promène (à pieds) le long de la mer le PNB ne varie pas ; au contraire si je suis coincé dans un bouchon il augmente, si j'ai un accident il augmente encore plus.

Malheureusement on a rien d'autre à se mettre sous la dent. Dans les années 70 André Bergeron, secrétaire général du syndicat FO, disait « on ne tombe pas amoureux d'un taux de croissance ». Il semble bien que nous n'ayons pas les moyens de nous imaginer d'autres passions.

Croissance, développement, progrès.

La croissance s'accompagne inévitablement de mutations structurelles. Comme l'homme qui grandit, une économie qui croît, connaît des mutations profondes. Croissance et développement sont donc intimement liés. On ne peut avoir l'un sans avoir l'autre. L'analyse des causalités est plus délicate à opérer ; Est-ce la croissance qui génère des mutations structurelles ou sont ce ces mutations qui engendrent la croissance ? Dans ce dilemme de la poule et de l'œuf la recherche d'un élément premier est une question complexe. Bornons nous à souligner les interrelations et les effets de *feed back* (effets de rétroaction : A détermine B, qui en retour détermine A)

Parmi les mutations les plus marquantes on peut souligner :

- Les mutations démographiques :

Avant la croissance moderne population et production évoluaient de manière parallèle. Une bonne récolte faisait baisser la mortalité, la population augmentait entraînant une hausse de la production. Un accident biologique (épidémie) ou climatique (mauvaise récoltes et famine) faisait par la suite baisser l'une et l'autre. Sur le long terme on observait une stagnation des deux grandeurs.

Dans un premier temps croissance et augmentation de la population

vont de pair ; ensuite la croissance économique provoque une baisse de la croissance de la population. C'est le phénomène de la transition démographique (cf. Chap. 1).

La pomme de terre, le rat noir et la petite culotte.

A partir du XVIe siècle une croissance évidente de la population se manifeste. Quelle en fut la cause ? Il est encore trop tôt pour parler de médecine ou d'amélioration de l'hygiène.

Amélioration de l'alimentation ? C'est plus probable, notamment à partir du moment où on introduit en Europe de nouvelles espèces végétales venant des Amériques ou d'orient.

Notamment la pomme de terre qui fut l'arme anti-famine de cette période.

Un autre phénomène a eu un impact décisif qui fut probablement fortuit : la disparition du rat noir qui avait la détestable capacité de véhiculer la peste. Ce fléau, qui décimait régulièrement l'Europe, disparut progressivement. Par la suite, mais pas avant le XIXe siècle, l'hygiène et la médecine font chuter rapidement la mortalité. C'est au XIXe, qu'on invente des choses aussi banales que le siphon qui permet d'avoir des écoulements d'eaux usées dans les maisons (à Versailles il n'y avait ni toilettes ni salles de bain…) ou les sous-vêtements (en coton). C'est très tardivement que les sages-femmes ont appris à se laver les mains avant les accouchements (vers 1840) et c'est encore plus tard, dans les années 1880, que Pasteur invente la vaccination . La dernière innovation capitale fut la découverte des antibiotiques (pénicilline, Fleming 1940) qui fit lourdement baisser ce qui était jusque là la première cause de mortalité : les maladies de l'appareil respiratoire (la grippe espagnole fit vingt millions de morts en 1918) et quasiment disparaître le fléau de la syphilis.

L'augmentation de la population s'est traduite par une augmentation de la demande. C'est la demande qui a tiré la croissance, notamment sous sa forme industrielle.

ENCADRE **:La mondialisation côté courge et côté jardin**.

Si on exclut le triptyque blé-vigne-olivier nos ancêtres les romains et du moyen age ne connaissaient qu'un petit nombre de nos aliments

actuels : fèves, pois, blettes, ail, oignon, choux, fenouil (marathon). La modernité a provoqué une grande migration d'espèces végetales et animales. Le commerce moderne s'est bâti sur l'importation des épices d'orient qui a fait la fortune de Venise. Sont venues d'ailleurs (soit d'Asie soit d'Amérique) outre la pomme de terre, le maïs, les haricots, la tomate, le poivrons, courges et courgettes sans oublier le trio café, thé, chocolat.

Ce qui est moins connu c'est que pomme, poire, abricot, cerise, orange, pêche, banane ont fait le trajet inverse (Europe –Amérique) généralement au XVIIe siècle.

Les paysages, naturels ou culinaires actuels sont le produit de cette mondialisation végétale.

Imaginez la Californie et le Maroc sans oranges, le cow-boy sans cheval, et l'Italie sans tomates !

Le nom de bon nombre d'espèces porte dans son étymologie le lieu d'origine, réel ou supposé. La arabes appellent l'orange « portugal », les portugais appellent le poivron

« catalan », la pêche est « perse » dans toutes les langues, la « dinde » est « turkey », en anglais et le maïs, qui vient d'Amérique, est en italien le « granoturco ». Merci à ceux qui, pour faire nous assurer une bonne alimentation, ont fait un long voyage.

La décrue démographique.

La croissance de la production a entraîné, dans un deuxième temps, la baisse de la natalité et donc le retour à un équilibre démographique. Ce phénomène, déjà évident à la fin du XIXe siècle, a été masqué par les deux guerres mondiales, surtout la seconde, qui a provoqué un retour à des taux de natalité explosifs. La dénatalité n'est donc pas un phénomène nouveau dans les années 1970 : la France, par exemple, en a souffert de manière précoce. A la fin des années 1920 elle fut le premier pays à avoir un solde démographique négatif.

Les causes de la baisse sont connues :

- Enrichissement et urbanisation : l'enfant était la seule richesse des « prolétaires ». En milieu rural un enfant représente de la main d'œuvre supplémentaire. En ville, avec le développement de l'enseignement,

c'est un coût. Une progéniture importante risque de disperser des patrimoines durement constitués, et de compromettre les chances de la famille dans l'avenir. En France, dans les milieux petit-bourgeois, pour les filles à marier, l'enfant unique était une cible de choix: il était synonyme d'héritage entier et de bonne éducation.

- Les mutations du rôle social de la femme.

Dans « *l'assujettissement des femmes* » J.S. Mill écrit que l'inégalité des droits et du rôle de la femme « seront bientôt reconnus comme un des plus grands obstacles à tout progrès moral, social et même intellectuel. Je n'indiquerai ici parmi les effets qu'aurait probablement l'indépendance industrielle et sociale de la femme qu'une grande diminution des maux de l'excès de population » et il ajoute, en bon malthusien, que c'est parce qu'on a employé « à la fonction de faire des enfants la moitié de l'humanité ; c'est parce qu'un sexe tout entier n'a pas d'autre occupation » que « l'instinct animal a pris de proportions démesurées **».**

La mutation des activités.

L'impact le plus évident de la croissance est la mutation des activités productives qu'elle induit. Ce phénomène structurel est d'ailleurs probablement le meilleur indicateur du niveau de développement d'un pays. Ce phénomène, analysé par Colin Clark (*Les conditions du progrès économique*. 1940) et actualisé pour tenir compte de l'évolution récente peut être représenté

% pop active

A B C D

70%

III

45%

II

I

Fig 8.1… Evolution des secteurs d'activité

- Le secteur primaire (agriculture) voit sa population décroître régulièrement : on passe de taux extrêmement élevés pour des pays sous développées à des taux inférieurs à 10 voire à 5%

pour les pays les plus développés.

- Le secteur secondaire (industrie) croît régulièrement jusqu'à occuper la moitié de la population active, puis décroît.

- Le secteur tertiaire (services) croît régulièrement.

Les quatre phases (ABCD) marquent les étapes du développement et la structure des activités correspondante.

A : pays sous développés. L'agriculture occupe l'essentiel de la population. Industrie et service sont peu présents.

B : pays en décollage. L'industrie commence à se développer, mais les actifs agricoles sont encore majoritaires.

C : Pays industrialisés. Lorsque, symboliquement, la population industrielle dépasse la population agricole. C'est ce cap qu'ont franchi récemment les pays d'Asie : Corée, Taiwan, Chine.

D : Dans les pays industriels les plus développés, la population industrielle décroît jusqu'à ne plus occuper que le tiers ou le quart de la population active. L'essentiel de la population travaille désormais dans les services.

Les Etats-Unis représentent actuellement le stade le plus avancé du développement. Leur répartition est de 3% dans le primaire, 27% dans le secondaire, 70% dans le tertiaire.

Remarquons que de ce point de vue la France est plus « avancée » que le Japon ou l'Allemagne, grâce à un secteur tertiaire plus puissant, ce qui se retrouve d'ailleurs dans les exportations françaises : la France est le deuxième exportateur mondial de services, derrière les Etats-Unis.

c Penser la croissance. Les théories.

Un phénomène aussi important pour l'économie ne pouvait que déclencher des avalanches d'analyses et de théories. Or, malgré la grande prolixité des économistes sur ce sujet il faut avouer qu'on reste sur sa faim.

Les classiques et les néo classiques ne sont pas trop penchés sur la question, entièrement absorbés dans l'étude des grandes équilibres il n'ont pu construire que des modèles d'équilibre immobiles. Pareto, accusé par Hicks d'avoir conçu « la théorie la plus statique que la science économique ait été capable de produire jusqu'ici » avouait « on ne sait rien de la théorie dynamique »(manuel d'économie politique, 1909). Tout au plus, les uns et les autres, depuis Smith et Ricardo voyaient ils dans l'épargne (« l'abstinence des propriétaires »

de Mill) » le « moteur » de la croissance. La vérité est que la seule théorie fondée sur une analyse dynamique du capitalisme était celle de Marx et que peu nombreux étaient ceux qui voulaient le suivre dans sa démarche, politiquement peu correcte.

Le schéma de Rostow : pratique mais faux.

En 1960 W.W. Rostow publie « Les étapes de la croissance économique ». Rostow n'est pas un économiste mais son ouvrage va visiblement remplir un grand vide, notamment dans l'enseignement (il est omniprésent dans les manuels d'économie), et dans la tête des responsables politiques américains (il inspirera la politique américaine dans le Tiers Monde).

Il sera même lu avec enthousiasme par Nasser.

Selon Rostow la croissance économique se déroule en cinq étapes :

-La société traditionnelle

-Les conditions préalables au démarrage économique

-Le décollage (take-off)

-La marche vers la maturité.

-La société de consommation de masse.

Le schéma de Rostow est simple et pratique , malheureusement il est aussi totalement faux.

Construit sur une extrapolation hasardeuse du modèle anglais et américain, il n'a rien du modèle universel qu'il prétend être.

- La société traditionnelle est un fourre-tout ou cohabitent l'Europe de Lumières, le moyen age la Renaissance et les société asiatiques ou africaines du XXe siècle. Chez Rostow tout commence en Angleterre vers 1700. Comme si auparavant il ne s'était rien passé ailleurs.

- Les conditions préalables sont caractérisées par l'arrivée des sciences et d'un nouvel état d'esprit. « On voit se répandre l'idée que le progrès économique est non seulement possible, mais aussi qu'il est l'une des conditions nécessaires à la réalisation d'autres processus jugés favorables : la dignité nationale, les profits privés, l'intérêt général, de meilleures conditions de vie pour les générations à venir. » (Rostow).

- Le take-off est une période courte (20 à 30 ans) qui se caractérise par de forts taux d'investissement (10% du PNB), les innovations, le mise en place de secteurs moteurs, d'un système politique adéquat, et d'échanges internationaux. Malheureusement ce schéma, qui est calqué sur l'exemple britannique, a du mal à s'appliquer à celui qui fut le deuxième pays dans le processus d'industrialisation : la France. La majorité des historiens ont du mal à reconnaître la période indiquée par Rostow (1830-1860) comme celle du take-off de la France. D'autres périodes (successives ou précédentes) conviendraient aussi bien, ou aussi mal. Probablement parce que la France n'a jamais connu un take-off, mais un développement industriel beaucoup plus long et lent marqué par des phases d'accélération et de ralentissement.

L'opposition stérile libéraux - keynésiens.

Dans le deuxième après guerre néo classiques et keynésiens se sont livrés à une belle bataille intellectuelle à propos de la croissance. D'un côté Solow, de l'autre Harrod et Domar avec par la suite l'intervention

de Hicks, Robinson, Tobin, Kaldor ont essayé de trouver la clé de la croissance en partant de la fonction Cobb-Douglas Y = f(K,L). Ce qui signifie que la production (Y) est fonction des deux facteurs de production capital (K) et travail (L). Les uns ont réfléchi sur la base de modèles walrasiens d'équilibres parfaits, les autres sur la base du modèle keynésien. Une quantité colossale de problèmes se sont posés, notamment celui du progrès technique. Faut il l'intégrer au capital ou au travail ? Est-ce un facteur endogène ou exogène ? Résultat des courses, les fonction n'ayant pas une puissance explicative suffisante on a décidé d'ajouter à la formule un petit « r » de rien mais qui change tout : le facteur résiduel. Y = f(K,L) + r . Le facteur résiduel est la partie du taux de croissance qu'on arrive pas à expliquer par l'évolution (quantitative et qualitative) de K et L. D'après le propre aveu de Solow : « Le facteur résiduel est la mesure de notre ignorance ». Lorsque Carré Dubois et Malinvaud se ont penchés sur la croissance française de l'après guerre (*La croissance française.* 1972) ils ont trouvé que le « facteur résiduel » était responsable de 2,6 % de croissance sur un total de 5,1%. Drôle de résidu.

La croissance endogène.

Les dernières investigations en matière de croissance on les doit au trio Lucas, Barro, Romer qui à la fin des années 1980, ont énoncé la théorie dite de la croissance endogène. En reprenant le modèle de Solow ils ont essayé d'en dépasser les limites. Notamment l'hypothèse, incontournable dans le schéma néo classique, des rendements décroissants. Ils en arrivent à la conclusion que la croissance peut s'auto entretenir (d'où l'idée de croissance endogène) notamment par trois phénomènes, sources de rendements croissants : Selon Barro ce sont les infrastructures publiques, selon Lucas c'est le « capital humain » et selon Romer c'est l'accumulation de connaissances.

« L'économie physique est caractérisée par la loi des rendements décroissants, à cause de la rareté des matières premières. L'économie des idées, elle, entraîne des rendements croissants : développer un logiciel coûte cher en recherche, en essais, en mise au point. Mais la production ne coûte presque rien ; le coût moyen baisse à chaque unité, ce qui est une forme de rendement croissant. » (Romer. Le Monde. 10 juin 1997)

Dans un cas comme dans l'autre ces approches redécouvrent le rôle de l'état que non seulement pour la création d'infrastructures mais aussi dans le domaine de la recherche et de l'innovation (internet).

La croissance et l'innovation.

Une des approches les plus fertiles du capitalisme et de sa dynamique est sans doute celle de Joseph Schumpeter. Cet autrichien, éphémère ministre de l'économie et directeur de banque (avec des résultats mitigés) puis professeur à Harvard, entame sa réflexion par le constat de l'impossibilité d'avoir une quelconque analyse dynamique sur la base des schémas néoclassiques. L'essentiel de son œuvre (*La théorie de l'évolution économique,* 1912.

Capitalisme, socialisme et démocratie, 1942) est consacré à l'étude de la dynamique du capitalisme.

Selon Schumpeter la dynamique du capitalisme qui rompt avec des économies « à flux stationnaire » est due à trois éléments :

- la propriété privée

- l'innovation

- le crédit.

Un jeu d'adresse et de hasard.

La propriété privée rompt avec un des caractères saillants des économies stationnaires : la solidarité. Or la solidarité inhibe la prise de risque, puisqu'elle a comme but de les limiter (comme les corporations au moyen age). Le capitalisme est au contraire fondé sur l'acceptation du risque. L'innovation et le crédit sont deux formes de prise de risque. Dans les deux cas il s'agit d'un pari sur l'avenir. On sait qu'il a fallu une triple révolution culturelle, (Renaissance, Réforme, Lumières), pour en arriver là. Les individus capables d'assumer ces risques sont, d'après une définition de Keynes « des hommes au tempérament sanguin et d'esprit constructif, jouant un jeu mixte d'adresse et de hasard ». Dans ce jeu l'entrepreneur et le banquier font la paire : l'un imagine et innove l'autre calcule et pondère.

L'innovation est mise en œuvre par l'entrepreneur, véritable héros du capitalisme selon Schumpeter. L'innovation ne doit pas être confondue ni avec la découverte ni avec l'invention. Elle ne peut être que l'introduction de celles-ci dans le processus productif ou marchand. Elle prend cinq formes :

- introduction d'un bien nouveau

- mise en œuvre d'une nouvelle méthode de production

- mise en ouvre de nouvelles formes d'organisation

- découverte de nouvelles sources de matières premières

- conquête de nouveau débouchés.

L'innovation, en grappes.

La mise en œuvre d'une innovation entraîne d'autres innovations : une diffusion en tâche d'huile s'opère dans l'économie : c'est le phénomène des grappes d'innovations. On peut imaginer les innovations comme des cerises dans un panier, encore faut il saisir ce qui les relie l'une à l'autre. Si on prend les cas des innovations dans le textile au cours de la Révolution Industrielle on a une bonne explication du phénomène. Dans le textile il existe deux activités liées : la filature et le tissage. L'une travaille pour l'autre, ensemble elles doivent satisfaire une demande croissante. C'est cette pression de la demande qui pousse les entrepreneurs à innover. Les tisserands savent que s'ils réussissent à produire plus rapidement des tissus ils vont les vendre sans problèmes. Ils cherchent, donc ils trouvent. La production de tissus s'accélère mais un goulet d'étranglement se présente : la filature (si on peut dire) ne suit pas. C'est maintenant au tour du fileur de ressentir les affres de son incapacité à satisfaire la demande. Cette pression va le pousser à innover à son tour. A ce moment là c'est de nouveau le tissage qui ne se fait pas assez vite… On assiste ainsi à une sorte d' impératif de l'innovation qui continue, en cascade, tant que la pression de la demande se maintien. A la fin du XVIIIe siècle les machines à tisser les plus modernes avaient 8 broches, 50 ans plus tard elles en comptaient 1620. Le même genre de synergie, avec une vitesse accrue, a touché les deux secteurs de l'informatique (hardware et software, logiciel et matériel) à la fin du XXe siècle. Aujourd'hui une voiture de gamme moyenne-supérieure a une capacité de traitement de l'information d'un Airbus des années 80.

La destruction créatrice.

La mise en œuvre des innovations a comme conséquence l'apparition d'une période d'expansion. L'expansion, par la pression qu'elle exerce sur les matières premières, les salaires et, éventuellement, les taux

d'intérêt, entraîne la hausse des prix. Cette hausse des prix ne sera supportée que par les entreprise ayant innové, puisque l'innovation leur assure de forts profits ; notamment dans la phase d'exploitation exclusive de l'innovation, qui leur donne une situation de monopole. Les autres entreprises sont laminées par la hausse des prix : elles font faillite et disparaissent. Ce processus où les entreprises innovantes remplacent les entreprises routinières est ce que Schumpeter appelle la *destruction créatrice*.

« Ce processus de destruction créatrice constitue la donnée fondamentale du capitalisme ; c'est en elle que consiste, en dernière analyse, le capitalisme et toute entreprise capitaliste doit, bon gré mal gré, s'y adapter. »

Rejetant la vision classique, inévitablement engluée dans un univers statique, Schumpeter critique le problème, généralement posé « d'établir comment le capitalisme gère les structures existantes alors que le problème qui importe est celui de découvrir comment il crée, puis détruit ces structures… » (J. Schumpeter, *Capitalisme, socialisme et démocratie.*)

2 - La crise et les cycles économiques.

a- *La crise, quelle crise ?*

Peu de mots auront eu au cours de dernières décennies le succès de celui-ci. Des crises internationales aux crises de société en passant par les crises d'adolescence peu de mots auront fait un tel usage. Mais s'il est un domaine ou la crise semble constamment en jeu c'est bien l'économie. On a l'impression qu' « économie » et « crise » sont deux mots ne pouvant vivre qu'en symbiose ; l'un parasitant inévitablement l'autre. Pourquoi aurions nous tellement de difficultés à nous extraire d'une période commencée lors d'un lointain octobre 1973 ?

La crise serait elle devenue l'état permanent de l'économie ?

Si on cherche une définition de crise on tombe inévitablement sur des *éléments* de la crise : chômage, vie chère, problème du logement, problème des banlieues ou plus communément problèmes de comptes qu'on arrive pas à équilibrer : budget de l'Etat, Sécurité Sociale,

Balance commerciale. Si on sui cette logique la crise serait un ensemble de dysfonctionnements. La crise serait le lien maléfique, mais pas défini, courant entre ces malheurs.

Quelques éléments doivent être retenus pour ..

- La crise est liée à des accidents conjoncturels mais est de nature structurelle.

Le krach de Wall Street en 1929, le choc pétrolier en 1973 ne suffisent en aucun cas à expliquer la crise. Une dame âgée glisse sur une peau de banane et se casse le col du fémur.

La peu de banane est l'accident conjoncturel. L'ostéoporose est la vraie cause structurelle de la fracture. En économie c'est pareil : un accident conjoncturel ne débouche sur une crise que si les structures de l'économie sont malades. Le Krach boursier de 1987 ni les hausses plus récentes du prix du pétrole n'ont déclenché de crise.

- La crise est un révélateur de tensions.

L'économie et la société sont sans arrêt parcourues par des tensions de toute nature. Ces tensions opposent généralement les forces de changement et les forces de conservation.

L'ancien et le nouveau. Ce qui est établi, et ce qui pourrait être. Ces tensions peuvent apparaître au sein même du système productif : c'est le signe que la « destruction créatrice »

est en train d'accomplir son œuvre. Elles peuvent aussi intervenir entre les différentes sphères de la vie sociale : entre l'économique et le social, entre le social et le politique, entre l'économique et le culturel… La crise des banlieues par exemple est l'inévitable tension qui existe entre une population et une place dans le processus productif qui a disparu…

Mais 68 est issu des tensions entre une société profondément modifiée par l' essor démographique et la société de consommation et des structures universitaires, familiales, politiques datant d'un autre temps.

- La crise comme dépassement des contradictions.

La crise, aussi curieux que ça puisse paraître est en définitive un moment positif. Douloureux mais positif. Comme l'adolescence dans la

vie d'un homme. La crise est le moment où les problèmes deviennent manifestes. C'est justement parce qu'ils deviennent manifestes qu'on peut les régler. Cela prend du temps parce que ce sont les structures qu'il faut modifier. La crise c'est le temps de la mutation.

La crise et les cycles.

L'idée, présente déjà dans l'ancien testament, d'une succession d'années de « vaches maigres » et de « vaches grasses » est un sujet chéri des économistes. Il faut dire que d'entrée l'activité économique se présente naturellement ponctuée par des cycles. Des cycles on peut en voir partout : dans le flux quotidien ou hebdomadaire de la circulation, dans les phénomènes saisonniers, dans les rythmes de la consommation. Dès lors penser la crise comme le moment d'inversion d'un cycle est une idée fascinante.

Les économistes ont cru déceler dans l'activité économiques trois cycles, qui portent le nom de l'économiste qui les a découverts :

- **Le cycle Kitchin**. Cycle d'une durée de 3-4 ans, lié à des phénomènes de stockagedéstockage. Il est considéré aux Etats-Unis comme le phénomène conjoncturel fondamental.

- **Le cycle Juglar**. En 1860 le français Clément Juglar écrit « Les crises commerciales et leur retour périodique en France en Grande Bretagne et aux Etats-Unis » qui dresse le constat de crises revenant à intervalles réguliers, entre 8 et 11 ans, et marquant un renversement de tendance de plusieurs indicateurs économiques dont le plus important est le prix.

Pendant la période d'expansion prix, emploi, salaires et production augmentent. La crise, souvent d'origine boursière, marque le début d'une période de dépression pendant laquelle tous les indicateurs baissent.

Le schéma semble coller à l'expérience du XIXe siècle pendant lequel on a eu les crises suivantes 1816-1825-1836-1847-1857-1866-1873-1882-1890-1900-1907. Une régularité de métronome !

- **Le cycle Kondratieff**.

De tous les cycles c'est sans doute le plus passionnant et le plus controversé. Son auteur, le russe Nicolaï Kondratieff fut sans doute le seul économiste a avoir payé de sa vie ses idées.

Déporté en Sibérie et fusillé pour avoir été un des théoriciens de la NEP et probablement parce que sa théorie des cycles n'était pas compatible avec la vérité marxiste (version stalinienne) de l'inévitable effondrement du capitalisme.

C'est Schumpeter qui a donné au cycle Kondratieff sa pertinence. En en donnant une explication en termes d'innovation Schumpeter (et ses disciples) ont fait du Kondratieff un outil d'analyse qui ne manque pas d'atouts. Le cycle d'une durée globale de 50-60 ans est composé de deux phases : une phase A d'expansion, pendant laquelle les prix augmentent en même temps que l'emploi et la production et une phase B de récession pendant laquelle tout baisse, surtout les prix. C'est grâce au Kondratieff que Schumpeter a pu prédire, dans les années trente, la période d'expansion de l'après guerre. C'est toujours grâce à lui que ses disciples ont pu envisager la fin de la grande crise des années 1970-1990 et en donner une explication en termes d'innovation.

Bien entendu ces cycles sont très loin de susciter l'unanimité des économistes. Les problèmes, c'est vrai, ne manquent pas. Statistiquement ces cycles ne sont pas clairement visibles. Il faut mettre en œuvre un attirail statistique et mathématique inouï pour en avoir une perception qui reste bien brumeuse. La superposition des cycles ne facilite pas leur visibilité. D'autres problèmes se posent : la période de crise des années 70-90 n'est ni marquée par une baisse des prix ni par une véritable récession. Il y a eu par contre baisse de la hausse des prix (mais à partir des années 80…) et baisse du taux de croissance…

b- les économies ont les crises de leurs structures.

Ernest Labrousse est un brillant historien de l'économie auteur de *La Crise de l'économie française à la fin de l'Ancien Régime et au début de la Révolution* . « Le plus grand ouvrage historique de notre temps [...], le plus beau aussi, en raison de son écriture élégante et juvénile » selon F. Braudel. On doit à Labrousse une formule qui peut constituer le fil conducteur d'une réflexion sur l'histoire et la nature des crises : « les économies ont les crises de leurs structures ». Cela signifie deux choses : d'une part que les crises (les vraies, les lourdes) sont toujours des crise qui touchent les structures des économies et des sociétés ; de l'autre que chaque type d'économie a sa crise propre. La cancer du sein ne touche que les femmes.

Au fur et à mesure que nos économies se développaient elles ont connu des crises typiques de chacun des ages qu'elles traversaient.

Les crises d'Ancien Régime.

Ces crises touchent des économies essentiellement agricoles, dans lesquelles les activités industrielles (ou artisanales) existent mais sont encore faiblement développées. Les échanges sont limités et il n'est pas possible de compenser les pénuries par des mouvements de marchandises.

Ces crises, particulièrement étudiées par Labrousse, suivent la mécanique suivante :

-Un accident climatique ou naturel fait baisser la production agricole.

-Les prix agricoles augmentent d'autant plus que l'autoconsommation paysanne absorbe un pourcentage plus important de la production.

- La hausse des prix (agricoles) se généralise. (soit parce que la demande insatisfaite se porte sur d'autres produits soit parce que les produits agricoles rentrent dans la production d'autres biens : le blé, le pain.)

- Les revenus des agriculteurs baisse puisque la hausse des prix ne compense pas la baisse des quantités vendues.

- La demande de produits industriels s'effondre puisque les agriculteurs sont le principal débouché de l'industrie.

- les entreprises urbaines (industrie, artisanat, bâtiment) licencient ; le chômage augmentant les salaires ouvriers s'effondrent.

- Les classes pauvres urbaines sont laminées par la combinaison de la baisse des salaires et de la hausse des prix. La misère s'installe parfois aggravée par l'arrivée en ville d'ouvriers agricoles sans travail ou de paysans ruinés.

Cela peut aboutir à une crise sociale et politique grave. Ce fut le cas de la crise de 1787 qui aboutit à la révolution, grâce, notamment à la bêtise des dirigeants de l'époque symbolisée par la fameuse réplique de Marie-Antoinette : « ils n'ont pas de pain ? Ils n'ont qu'à manger de la brioche ! »

Les crises capitalistes.

Avec la révolution industrielle la nature des crises change. Leur périodicité aussi. Elles interviennent au XIXe siècle avec une régularité de métronome tous les 8 à 10 ans. Au rythme des cycles Juglar.

Les économies ont vu leur centre de gravité se déplacer vers l'industrie, le commerce, la monnaie et la finance se sont développées ainsi que le salariat.

Le déroulement de la crise est le suivant :

- Une période d'expansion se produit, souvent tirée par le développement d'un secteur moteur. Le chemin de fer joua souvent ce rôle.

- Une spéculation intense se produit sur les entreprises des secteurs dynamiques qui entraîne le reste des valeurs. La bulle financière gonfle déraisonnablement.

- Un accident quelconque déclenche une panique et un Krach boursier se produit.

- Le krach se répercute sur les banques et le crédit. Les banques les plus engagées dans la spéculation font faillite. (La Baring's déjà ,en 1890). Le crédit se raréfie d'autant plus que l'expansion précédente avait épongé l'épargne.

- L'industrie est asphyxiée par la rareté de des capitaux et de crédit commercial. Les prix baissent, les profits également, les entreprises les plus exposées font faillite entraînant d'autres activités dans le marasme (fournisseurs, bâtiment).

- Le chômage augmente, les salaires baissent au-delà de la baisse des prix, la misère s'installe provoquant des troubles sociaux souvent d'une extrême violence. A la suite d'une manifestation, à Chicago le 1er mai 1886, les meneurs d'un conflit sont pendus. On se souviendra de ce 1er mai qui deviendra la fête des travailleurs (et non du travail).

La crise de 1929 est parfaitement conforme à ce schéma ; ce qui la distingue des autres c'est son extrême violence et sa gravité sans pareils, à cause de ses conséquences catastrophiques : la montée du nazisme et la guerre.

Encadré : **Une crise paradoxale.**

La crise qui commence en 1973 est paradoxale à plus d'un titre. Elle ne présente aucune des caractéristiques des crises qu'on avait connu jusque là. Dans le passé les crises étaient déflationnistes, celle-ci est inflationniste. Dans une crise classique la production baisse ; depuis 1973 on n'a eu que quelques années de récession, les reste du temps la croissance a été présente même si ralentie. D'ailleurs il n' y a ralentissement que par rapport au trente glorieuses. Le taux de croissance depuis 1973 est identique à ce qu'on a eu en moyenne depuis la révolution industrielle.

Le paradoxe central est celui de la cohabitation de l'inflation et du chômage : phénomène inconnu jusque là puisque on croyait que ces deux maux étaient incompatibles (cf. chap. 10) Dernier paradoxe, la crise de 1973 n'a pas été aussi douloureuse que celles du passé grâce notamment à la protection sociale (assurances chômage). Elle est devenue douloureuse lorsque ces systèmes, jugés responsables de la crise, ont été remis en cause et que l'économie est repartie.

3- Théories des crises et crise des théories.

La crise accompagne l'économie comme une ombre, elle en a été toujours la compagne fidèle mais aussi curieux que cela puisse paraître, les économistes n'en ont pas fait dès le départ une préoccupation essentielle. Deux raisons à cela ; la science économique est née, et s'est développée, comme la science des équilibres parfaits. La crise ne pouvait être qu'un

« accident » et ne méritait guère d'attention. La deuxième est que la seule théorie dont la crise était un élément central, la théorie marxiste, a servi pendant longtemps de repoussoir. Parler de crise , cela voulait dire parler de « crise du capitalisme » et là on touchait un tabou.

Malgré tout la réflexion sur la crise s'est amorcée au XIXe siècle et est devenue, par la force des choses, un axe essentiel de la pensée économique au XXe siècle. Bien entendu, dans ce domaine plus que dans les autres les économistes s'affrontent. La crise c'est toujours la crise des autres…

Dans la réflexion sur les crises quatre axes d'analyse des crises émergent :

-Les théories de la sous-consommation.

-Les théories monétaires.

-Les théories de l'innovation

-La théorie de la régulation

La crise ? Un problème de répartition des richesses.

La théorie classique et néoclassique est fondée sur l'équilibre fondamental entre l'offre et la demande, énoncée par la loi des débouchés de J.B. Say. La réalité des crises au XIXe siècle a poussé certains économistes à attaquer ce pilier théorique. L'aspect le plus frappant des crises au XIXe siècle c'est la juxtaposition de la misère ouvrière, provoquée par le chômage et la baisse des salaires, et de l'abondance de la production qui ne trouve pas d'acheteurs.

Le premier à analyser les crises en termes de sous-consommation fut, curieusement, Malthus, dans un opuscule de 1796 *The Crisis.* Keynes le reconnaîtra comme un précurseur. L'idée de Malthus est que la répartition du revenu, si elle favorise l'épargne peut provoquer un excès de celle-ci au dépens de la consommation, jetant les masses ouvrières dans l'impossibilité de consommer ce qu'elles mêmes produisent. « si la transformation du revenu en capital, poussée au-delà d'un certain point doit, en diminuant la demande effective de produits, laisser les classes ouvrières sans ouvrage, il est évident que les habitudes de parcimonie poussées trop loin peuvent être suivies, tout d'abord des effets les plus désastreux et causer ensuite un déclin sensible et permanent dans la richesse et la population. » (*Principes d'économie politique.* 1820)

La même approche est approfondie par Jean-Charles Sismondi qui met plus directement en cause les inégalités comme source de crise. Le capitalisme voulant produire « toujours plus et toujours à plus bas prix » il ne laisse à l'ouvrier que « ce qu'il lui faut pour se maintenir en vie ». Ainsi le système produit de plus en plus mais, les riches étant incapables d'absorber la totalité de la production, ne trouve pas de débouché. « Le marché s'encombre, et alors une production nouvelle devient une cause de ruine, non de jouissance . »(*Nouveaux principes d'économie politique*. 1827). « Etrange pays, où les moutons mangent les hommes » disait Thomas More, choqué par les progrès de l'agriculture commerciale qui mettait au chômage et chassait des campagnes les paysans pauvres.

L'analyse marxiste aboutit à des considérations similaires. Ainsi que l'analyse keynésienne de la crise de 1929.

La monnaie et ses errements.

La monnaie a été très tôt soupçonnée de jouer un rôle essentiel dans les dysfonctionnements économiques ne serait-ce que par le caractère le plus frappant des crises jusqu'en 1929 : la baisse des prix.

Les premiers à s'aventurer sur cette piste furent Werner Sombart (1863-1941) et Hawtrey.

Selon Sombart les crises sont liées aux variations du stock métallique. L'augmentation du stock d'or (à la suite de découvertes de gisements) fait mécaniquement augmenter les prix.

La production en est évidemment puissamment stimulée. Elle augmente donc mais, à partir d'un certain niveau, le rapport marchandises/or se renverse. Avant il y avait plus d'or que de marchandises : les prix augmentaient. Maintenant il y a trop de marchandises par rapport à l'or : les prix baissent entraînant la cycle infernal de la crise. (Schéma ?) Hawtrey suit la même logique en introduisant le crédit.

Une période d'expansion s'ouvre par la possibilité pour les banques d'offrir du crédit à des taux bas. Ces taux bas provoquent une augmentation de la demande de la part des grossistes et intermédiaires (qui achètent à crédit) qui enclenche une période de croissance. La croissance est entretenue par la hausse des prix et les taux qui restent bas, ce qui stimule l'investissement. La limite de l'expansion intervient lorsque l'augmentation de la masse monétaire, alimentée par le crédit (cf. Chap 6) vient buter sur la limite physique du stock d'or.

A ce moment là la banque centrale, craignant que la parité-or de la monnaie ne soit compromise, resserre le crédit. Les taux d'intérêts augmentent, les grossistes baissent leur demande, les prix baissent. C'est la combinaison de forts taux avec des prix en baisse qui enclenche la dépression.

Après la crise de 1929 qui semble privilégier les analyses keynésiennes en termes de sous consommation la famille libérale est obligée de fourbir ses armes théoriques. Fisher et von Hayek essayent d'analyser la grande crise en termes monétaires.

Irving Fisher (1867-1947) père de la théorie quantitative de la monnaie est l'auteur d'une intéressante théorie dite de la « debt déflation » qui semble bien coller à la crise de 1929, par laquelle

d'ailleurs Fisher lui-même fut ruiné…

Toute période d'expansion provoque une expansion du crédit et une augmentation de l'endettement. Les agents peuvent être entraînés par l'expansion et s'engager au-delà de leurs capacités d'endettement. Ce *surendettement* est la cause première de la panique qui intervient lorsque la bourse donne des signes s'essoufflement. La panique provoque une volonté de liquidation de la dette qui à son tour entraîne mécaniquement un dégonflement de la masse monétaire puisque on a ici beaucoup plus de remboursements de crédits (destruction monétaire) que d'émission de crédits (création monétaire). La masse monétaire se contractant, les prix baissent. Et c'est là qu'intervient le drame.

Etre endetté en période d'inflation est une position somme toute confortable puisque l'inflation ronge l'endettement et l'allège. En période de déflation c'est une autre paire de manches. l'endettement est aggravé par la baisse des prix et « chaque dollar de dette encore impayé devient plus lourd ; plus les débiteurs remboursent, plus ils doivent ». Selon Fisher aux Etats Unis de 1929 à 1933 si la dette nominale avait été liquidée à 20%, en termes réels elle avait augmenté de 40%.

Encadré : Les remèdes et les causes.

Une étrange dialectique relie les deux grandes crises du XXe siècle, celle de 1929 et de 1973.

A première vue la crise de 1929 est avant tout une crise de l'économie de marché et de l'absence d'état. Les remèdes apportés à la crise, dans une optique keynésienne, ont donné à l'état une place centrale dans l'économie et ont mis le marché sous tutelle. Les explications libérales de la crise de 1973 sont axées sur la critique d'une économie trop dirigiste, trop administrée, sclérosée par une solidarité excessive (cf. Chap. 10). En clair les *causes* de la crise de 1973 ce sont les *solutions* apportées à la crise de 1929. Dans le domaine monétaire, que les libéraux privilégient toujours, l'accusé principal est l'inflation. Friedman considère que l'inflation est la cause première de la crise de 1973. Une inflation nourrie par les déficits publics, les hauts salaires et le mauvais fonctionnement des marchés. Dans ce domaine aussi la dialectique joue. La crise de 1929 a été une crise profondément déflationniste. Dans le deuxième après guerre on a tout fait pour éviter une possible rechute déflationniste et on atout fait pour que l'inflation s'installe.

Inflation et alcoolisme

Peu de thèmes ont autant mobilisé les économistes que celui de l'inflation. Notamment depuis qu'elle est devenue un de fléaux de notre économie. L'inflation est un mal du XXe siècle ; le mot est apparu au sortir de la première guerre mondiale ,ce qui ne veut pas dire qu'auparavant il n'y avait pas de hausse des prix, mais jamais elle n'avaient assumé cette forme *généralisée et continue* qui distingue l'inflation. Le premier impact de l'inflation a été tellement traumatisant que les responsables du monde entier se sont jetés dans des politiques déflationnistes désespérées qui ont fait le lit de la crise de 1929. Crise déflationniste par définition. Il a fallu les catastrophes des années 30 et 40 pour que la vision de l'inflation change, sur le sillage du triomphe du keynésianisme. Des années 50 aux années 70 on a vécu en compagnie de l'inflation et on a découvert en elle une compagne bien agréable.

« L'inflation est exactement comme l'alcoolisme. Lorsqu'un homme se livre à une beuverie, le soir même cela lui fait du bien. Ce n'est que le lendemain qu'il se sent mal. (…)Lorsqu'un pays s'engage dans un processus inflationniste, au début les gens sont euphoriques. Il se produit un boom et l'économie repart. Cela se paie plus tard. Les choses sont tout à fait différentes lorsqu'un alcoolique essaye de s'arrêter de boire et subit une cure de désintoxication… » (Milton Friedman. *Inflation et systèmes monétaires*. 1969) La comparaison avec l'alcool ou la drogue est significative à plusieurs niveaux :

- **L'ivresse et l'euphorie.** C'est le moment de l'effet bénéfique : l'inflation est un stimulant puissant pour l'activité économique : tout le monde y trouve son compte ; les salaires, les profits de entreprises et les recettes de l'Etat augmentent. La consommation est stimulée (les consommateurs anticipent les hausses de prix à venir et préfèrent acheter plus aujourd'hui) et l'épargne découragée. L'endettement est stimulé par la baisse de taux d'intérêts réels, l'investissement augmente.

- **L'accoutumance** : pour que la perception de l'effet bénéfique continue il faut augmenter les doses. L'inflation devient galopante et s'autoalimente. La spirale inflationniste se met en place : salaires et prix entament leur course poursuite. L'inflation devient une sorte de

« solution miracle » à bon nombre de problèmes . Solution miracle à la base d'une hallucination collective : l'inflation permettait d'augmenter les salaires sans les payer, d'avoir des déficits qui s'évanouissaient, de

s'endetter sans payer, de faire des bénéfice sans gains de productivité.

- **Overdose et cirrhose.** A force d'augmenter les doses on ne peut que s'attirer des ennuis.

Les dégâts ne tardent pas à se manifester : la consommation se bloque, les profits des entreprises fondent comme neige au soleil, le chômage augmente et les déficits publics deviennent abyssaux.

- **Le diagnostic.** De savants docteurs sont convoqués au chevet du malade : chacun y va de son diagnostic ; des plus simples (le choc pétrolier, les salaires) aux plus sophistiqués (baisse de la productivité, tertiarisation) : on a pas une théorie de l'inflation mais une inflation de théories. Puis survient le vieux sage qui dit *« L'inflation est partout et toujours un phénomène monétaire* » (Friedman)

- La désintoxication. La thérapie proposée par le vieux sage est simple : « Le seul remède est de réduire l'accroissement de la quantité de monnaie. Il n' y a pas d'autre solution »

(Friedman). Or réduire l'accroissement de la quantité de monnaie cela signifie diminuer les dépenses de l'état, réduire les revenus de redistribution, faire baisser les salaires : un sevrage douloureux.

Innovation et Régulation.

Il y a quelque chose de frustrant dans les théories des crises. Elles contiennent toutes une bonne dose de pertinence mais elles ont un défaut commun : leur rayon d'action. Parfaitement adaptées à l'explication d'une crise (en fonction de laquelle elles ont été généralement formulées) elles semblent moins aptes à expliquer les autres crises et encore moins *toutes* les crises. Ainsi, pour ne prendre que l'exemple le plus évident, la théorie keynésienne « colle »

parfaitement à la crise de 29 mais semble plutôt désemparée face à celle de 1973. A l'inverse la théorie libérale qui soulève une adhésion quasi générale pour ses explications de la crise de 73 n'est pas totalement convaincante en ce qui concerne 1929. Quant à la théorie marxiste orthodoxe, il faut vraiment faire un effort considérable pour l'appliquer aux crises postérieures à 1929.

Bien entendu chaque crise est différente et doit être comprise dans ses particularités mais l'idée qu'il existerait une physique pour chaque

type de moteur n'est pas recevable.

Il faut donc souligner la qualité particulière de certaines théories qui offrent une interprétation qui ne couvre peut être pas toutes les crises mais au moins les deux grandes crises du XXe siècle.

Cette qualité au moins deux familles théoriques la possèdent : l'école de la régulation et celle, schumpetérienne, de l'innovation.

La théorie de la régulation.

L'école de la régulation est une école française qui s'est développée à partir des années 1970

notamment après la publication de textes fondateurs comme *Régulation et crise du capitalisme : l'expérience des Etats-Unis* de Michel Aglietta paru en 1976. Ses principaux représentants sont, outre Aglietta, Robert Boyer et Alain Lipietz.

S'inspirant de Keynes, Marx, de l'institutionalisme et partageant avec l'école historique des *Annales* (Braudel) le souci d'une approche interdisciplinaire, ces économistes développent une idée essentielle : le capitalisme a pu survivre à ses contradictions grâce à sa capacité de changer de mode de fonctionnement. Ce mode de fonctionnement, cette manière d'être, c'est la régulation. La régulation serait donc l'ensemble des procédures et des mécanismes, automatiques ou volontaires permettant la reproduction du système, c'est-à-dire son bon fonctionnement et sa pérennité. Une crise (majeure) n'est que le moment où une régulation, épuisée et désormais incapable s'assurer son rôle, laisse sa place à une autre régulation. Ce passage n'est ni rapide ni évident à saisir. La crise de 1929 ne s'est dénouée que dans les années 50 et celle qui commence (officiellement) en 1973 ne se dénoue peut être qu'aujourd'hui.

Le capitalisme aurait connu trois grandes phases, séparées par deux grandes crises : la *régulation concurrentielle* (qui s'achève avec la crise de 1929) la *régulation monopoliste* (qui s'achève avec la crise de 1973) et la *régulation monopoliste internationale*.

Chaque régulation s'opère autour de cinq *formes institutionnelles* qui regroupent les principales modalités de fonctionnement du système:

- le rapport salarial

- les formes de la concurrence

- les formes monétaires

- le rôle de l'état

- l'insertion dans l'économie mondiale.

La forme institutionnelle la plus importante est le rapport salarial. C'est lui qui définit la division sociale du travail, la fixation des salaires, le partage des richesses et le mode de consommation.

Dans ce domaine, la crise de 1929 a provoqué le passage d'une économie fondée sur la faible division du travail, un important savoir-faire ouvrier, des contrats de travail individuels et une faible consommation à une économie axée sur le *fordisme* (expression née au sein de l'école de la régulation) c'est-à-dire sur une forte division du travail, des contrats collectifs de travail (

les conventions collectives), des salaires relativement élevés et une consommation de masse.

Les mutations des autres formes institutionnelles sont, en simplifiant :

- le passage d'une concurrence ouverte à des situations de monopole et oligopole

- le passage d'une monnaie à contrainte métallique à une monnaie fondée sur le crédit

- le passage de l'état gendarme à l'état providence

- le passage d'une économie relativement fermée à une économie internationalisée.

En ce qui concerne les mutations liées à la crise de 1973, plus difficiles à cerner parce que plus proches et parfois inachevées, Robert Boyer propose une méthode d'analyse qui ne manque pas de pertinence. Ces mutations sont brouillées par des décalages géographiques et chronologiques et des interférences entre trois phénomènes de *pesanteur*, *innovation* et *résurgence*.

La pesanteur est donnée par l'inertie du mode de régulation antérieur. C'est l'ancien qui a du mal à disparaître. Ainsi le mode de production fordiste reste très développé malgré ses limites : en voie d'extinction au nord, il fait encore les beaux jours des pays émergents. De nombreuses forces sociales défendent avec acharnement les «

avantages acquis » du mode de régulation précédent. Notamment en France.

Les innovations sont les réelles nouveautés autour desquelles s'articule la nouvelle régulation : automatisation de la production, primauté des services, de l'information. Le glissement des anciennes méthodes de travail fordiste vers des activités de service (fast foods) peut être considéré comme une innovation.

Le phénomène de résurgence est celui qui pose le plus de problèmes. Il s'agit ici du retour en force de modalités de fonctionnement qui appartiennent non à régulation monopoliste *d'hier* en voie d'épuisement mais bel et bien à la régulation concurrentielle *d'avant-hier*. Ce qui apparaît nouveau est simplement ce qu'on avait oublié. Ainsi le « sweating system », le travail des enfants, la précarité, l'individualisation du contrat de travail, semblent nous remettre non à l'heure de nos pères mais à celle de nos grands-pères. Le cas de l'état est de ce point de vue significatif : les mutations en cours vont-elles vers une nouvelle définition de l'état ou vers un simple retour à l'état-gendarme ? Le développement du télé-travail est une innovation ou le retour au *domestic system* de nos ancêtres ?

Innovation et paradigmes techno-économiques.

L'analyse des crises de Schumpeter est fondée sur la dynamique de l'innovation et des cycles. Grâce à elle Schumpeter est le seul économiste qui, dès les années trente, a pu imaginer la période de croissance des trente glorieuses alors que ses contemporains croyaient dur comme fer que l'économie était entrée dans une longue période de stagnation et de croissance zéro. Son œuvre, délaissée pendant les années 50-60, permettait également de prévoir la grande crise de la fin du XXe siècle : c'est à l'occasion de cette énième confirmation de sa pertinence que sa théorie a été redécouverte et actualisée.

Schumpeter considère que les crises économiques majeures, celles qui interviennent tous les 50-60 ans, sont liées à l'épuisement des innovations fondamentales.

Dans les années 70 et 80 des économistes s'inspirant de Schumpeter approfondissent cette analyse.

L'impasse et la métamorphose.

Selon G. Mensch il faut distinguer trois types d'innovation : innovations fondamentales, de perfectionnement, pseudo-innovations. Les premières sont les véritables moteurs de la croissance par leur essaimage en grappes. Les deuxièmes permettent le prolongement de la croissance alors que certains secteurs commencent à s'essouffler, mais elles sont de plus en plus coûteuses et de moins en moins rentables. Les dernières sont incapables de débloquer des situations d' *impasse technologique* (statement in technology) caractérisées non par l'absence de connaissances fondamentales mais par l'incapacité de les transformer en innovations.

Mais si l'épuisement des innovations provoque la crise cette dernière accélère le rythme des innovations. Le *modèle de métamorphose* de Mensch présente les innovations non comme un flux continu mais comme des impulsions intermittentes. C'est pendant les grandes dépressions qu'on eu lieu les grandes innovations (années 1760, 1840, 1880, 1930, 1970). Ce sont ces innovations qui permettent de sortir de l'impasse technologique et ouvrent de nouvelles phases de croissance : ainsi les innovations dans le domaine de l'informatique, réalisées pendant la crise des années 70 ont permis l'expansion des années 80-90.

Les paradigmes techno-économiques.

Christopher Freman et Carlota Perez (tiens, *une* économiste !) de l'université du Sussex s'inscrivent dans le prolongement de Schumpeter. Les crises seraient liées à la succession de *paradigmes techno-économiques*. Il s'agit là de systèmes complexes d'organisation économique (comme les modes de régulation ou les « ordres productifs » de Dockès-Rosier) qui comprennent à leur base un processus de production issu d'innovations fondamentales (le fordisme…) alimentés par des *inputs à bas coût* c'est-à-dire des facteurs de production ou des matières premières facilement accessibles et peu chers. Le travail, le charbon ou le pétrole auraient joué un rôle déterminant dans les différentes phases du développement. La question que l'on ne peut que se poser est bien entendu quel est l'input à bas coût de notre époque. Ce n'est sûrement plus le pétrole dont le renchérissement nous a obligé à modifier bon nombre d'

habitudes de consommation et de production. Le travail non plus (du moins dans les pays développés) ne peut jouer ce rôle. Alors ? Pendant la première révolution industrielle les innovations ont divisé le prix de l'acier par plus de 1500. Quelle est le bien, la ressource qui a connu une baisse de coût aussi importante au cours des années récentes ? Il n'y en a qu'une : l'information.

Le paradigme techno-économique donne sa pleine efficacité lorsqu'il est en harmonie avec le cadre socio-institutionnel. Ainsi le paradigme fordiste s'est épanoui à l'ombre de l'état providence et du compromis à trois (entreprises-employés-état) qui a fondé les trente glorieuses. La crise intervient lorsqu'il y rupture de cette harmonie. Lé décalage entre un paradigme en expansion et les vieilles structures économiques et sociales aboutit à une phase de dépression. La crise du dernier quart du XXe siècle illustre bien la durée, et les souffrances, nécessaires à un changement de paradigme. L'abandon du fordisme au profit des nouvelles formes de production laisse sur le carreau des millions d'ouvriers, et d'enfants d'ouvriers. Le temps nécessaire à la transformation de l'information en véritable système technique et en nouveau paradigme mesure le temps de la crise.

4 - Le casse-tête du chômage.

« Il fait trop chaud pour travailler » : le croirait on, l'étymologie du mot « chômage » revoie aux grandes chaleurs qui empêchaient autrefois les travaux des champs. Le mot désignait aussi toute journée ou le travail était suspendu : les jours « chômés ».

De nos jours, malheureusement, le mot chômage est devenu synonyme de crise économique, de souffrances, de doutes, de vies en suspens. Pour l'immense majorité des gens la crise c'est cela et rien d'autre. Le reste, les déficits des différents budgets, l'endettement, le CAC 40, les gens s'en moquent éperdument. Ce sont des problèmes mystérieux d'un autre monde. Le chômage lui, on sait ce que c'est, on sait ce que cela signifie.

L'histoire a montré quels dégâts le chômage pouvait provoquer. Le spectre de la crise de 1929

avec ses files d'attente devant la soupe populaire, et ses cortèges de gens désespérés prêts à tout pour échapper au fléau, a durablement marqué les esprits.

Les économistes se sont très tôt séparés sur l'analyse de ce dysfonctionnement central de la mécanique économique. Depuis les origines deux sensibilités, deux logiques se sont distinguées et affrontées. Au bout de deux siècles de réflexion nous en sommes toujours là.

D'un côté la tradition libérale, immuable dans son dogme : le chômage est lié à un mauvais fonctionnement du marché du travail. La solution

est simple : rendons au marché sa fluidité, sa liberté de fonctionnement et le chômage disparaîtra spontanément.

De l'autre la tradition critique à l'économie libérale, plus ou moins keynésienne ou marxiste, qui considère que le chômage est, au contraire, au cœur même de l'incapacité de l'économie de marché d'avoir un fonctionnement optimal…

Dans l'histoire des théories et des politiques économiques ces deux sensibilités se sont succédées comme pensée et pratiques dominantes. Jusqu'à la crise de 1929 la pensée libérale a dominé, ensuite c'est la pensée keynésienne qui a dicté sa loi, tout au long des trente glorieuses, jusqu'à ce que la grande crise la remette en couse.

Le chômage selon les libéraux.

« Nul ne doit faire peser sur la société le fardeau de sa paresse ou de son imprévoyance »

disait Adolphe Thiers en 1850.

Paresse, mauvais calculs : toute la pensée libérale sur le chômage se reconduit inévitablement à ce genre de considérations. Traditionnellement les économistes libéraux pensent que le marché du travail est un marché comme un autre et, accessoirement que le travail est une marchandise comme une autre. Dès lors seule la variation du prix (ici le salaire) peut permettre à l'offre et la demande de s'égaliser.

Si, pour une raison quelconque, il y a sur le marché un nombre d'emplois offerts inférieur au nombre de chercheurs d'emploi, naturellement le salaire va baisser : cette baisse des salaires va pousser les entreprises à embaucher plus, et le chômage se résorbe de lui-même : on retrouve donc une situation de plein emploi. Dans ces conditions s'il existe encore du chômage c'est que certaines personnes ne veulent pas travailler pour le salaire offert. Si les salaires sont flexibles il ne peut exister qu'un seul type de chômage : le chômage volontaire.

Dès lors s'il y a chômage c'est que :

- Le marché ne fonctionne pas correctement.

- Les chômeurs choisissent le chômage.

Dans le premier cas l'accusé principal est tout système qui empêche le salaire de baisser. Le salaire minimum, les conventions collectives, les lois qui fixent des durées du temps de travail trop faibles, les charges sociales.

Dans le deuxième cas sont accusés tout les dispositifs qui peuvent favoriser le choix de ne pas travailler : notamment des indemnités chômage trop généreuses ou des revenus de substitution mis en place par une générosité publique excessive : RMI, allocations familiales etc.

Autour de ces deux thèmes inamovibles les économistes libéraux ont exploré d'autres voies mais toujours en mettant l'accent sur la responsabilité de l'individu. Gary Becker, par exemple, avec sa théorie du « capital humain » considère que l'individu opère un arbitrage entre le revenu futur qu'il peut espérer en investissant dans une formation et la satisfaction immédiate du loisir. Selon le choix il aura un emploi et un salaire proportionnel à ses efforts ou un salaire bas ou pas d'emploi du tout.

Le chômage selon Keynes.

Avec Keynes l'analyse change du tout au tout. En écrivant la Théorie Générale dans les années trente, l'économiste de Cambridge avait sous les yeux un monde où les taux de chômage atteignaient des pourcentages affolants : 25% aux Etats-Unis, 30% en Allemagne.

Un tel chômage rendait parfaitement improbables les théories libérales, d'autant plus que, dans ces conditions, le niveau des salaires fondait comme neige au soleil et qu'aucune reprise de l'embauche se manifestait, bien au contraire.

La réponse que Keynes donne au problème est révolutionnaire des tous les points de vue.

Tout d'abord la demande de travail (par les entreprises) ne dépend pas du niveau des salaires.

Aucune entreprise n'embauche pour un salaire, fut il ridiculement bas, si elle n'a pas besoin de main d'œuvre. Ce qui détermine l'embauche, dit Keynes, c'est le niveau de la demande de biens et services qui est adressée aux entreprises et plus particulièrement la *demande effective*, c'est-à-dire la demande prévisionnelle, la demande attendue par les

entreprises pour demain.

C'est en fonction de cette demande que les entreprises offrent des emplois. Et de rien d'autre.

Le niveau de salaire n'est pas déterminant. Mais si le salaire ne détermine pas l'embauche c'est bien de lui que dépend essentiellement la demande effective. Si les salaires sont élevés les gens consomment davantage et donc il faudra produire davantage.

La conclusion de Keynes est renversante, au propre comme au figuré : pour faire baisser le chômage il faut augmenter les salaires.

Cette leçon fut parfaitement retenue tout au long des trente glorieuses : le système mis en place dans l'après guerre était totalement keynésien : des lois instaurent des salaires minimums au niveau national (le SMIG français date de 1950), des accords patronat-syndicats (les conventions collectives) font de même au niveau des branches. Par ailleurs les systèmes de protection sociale (allocations familiales, retraite, maladie, chômage) établissent un véritable « salaire social » qui va permettre une véritable explosion de la demande. Les trente glorieuses seront des années de plein emploi. En 1967 il n' y a que 200 000 chômeurs en France. Un chiffre probablement au-delà du plein emploi…

Janus au chômage.

L'approche libérale et keynésienne semblent définitivement et irréductiblement opposées. Si on rentre dans une des deux logiques l'autre ne peut que se révéler aberrante. Pourtant un économiste français, Edmond Malinvaud, a montré que les deux logiques pouvaient être opérantes.

Edmond Malinvaud fait partie d'un courant de pensée qu'on appelle l'école du déséquilibre.

L'idée essentielle de cette école est que nos économies connaissent des déséquilibres provoquées par des rigidités, notamment des prix, qui empêchent l'ajustement rapide de l'offre et de la demande.

La rigidités des prix sur le marché des biens et services peut entraîner deux types de déséquilibres auxquels correspondent deux régimes de chômage.

- Lorsque le prix est supérieur à celui qui assure l'égalité entre l'offre

et la demande de biens (prix d'équilibre) les entreprises sont « rationnées » par une demande insuffisante : elle sont en situation de capacités productives excédentaires : donc elle n'embauchent pas. ici le chômage est provoqué par l'insuffisance de la demande de biens : on a donc un chômage de type keynésien.

- Lorsque le prix des biens et services est inférieur au prix d'équilibre ce sont les entreprise qui « rationnent » la demande de biens et services. Les prix étant trop bas les entreprises n'estiment pas rentable de produire plus et de satisfaire pleinement la demande. Le chômage qui en découle est de type classique.

L'intérêt de l'approche de Malinvaud est de monter que le chômage peut être de nature différente et que, pour le combattre, il faut d'abord faire un diagnostic rigoureux. Le chômage keynésien se traite par des politiques de stimulation de la demande éventuellement une hausse des salaires. Le chômage classique se combat par des politiques de restauration de la rentabilité des entreprises et donc par de la rigueur salariale.

L'horreur serait de faire un mauvais diagnostic et de se tromper de thérapie : dans ce cas là les politiques de lutte contre le chômage au lieu de le faire baisser l'aggraveraient. Amusant non ? Il n'est pas impossible que quelques gouvernements soient tombés dans ce travers.

Une hypothèse radicale : la fin du travail.

En 1995 l'américain Jeremy Rifkin publie un livre sobrement intitulé « La fin du travail ».

Dans la préface à l'édition française, Michel Rocard qui n'est pourtant pas homme à se laisser impressionner facilement, écrit : « Lecteur, on n'entre pas dans ce livre impunément. Il est effrayant, torrentiel, déconcertant et parfois agaçant. ». Bigre !

De quelle nouvelle affolante Rifkin serait il l'ambassadeur ?

La nouvelle est la suivante : le développement économique a comme but d'améliorer les capacités productives de l'homme. Or au cours du dernier siècle ces progrès ont été fulgurants et on est quasiment arrivé au but : désormais on peut produire, grâce au progrès de l'automation,

des quantités colossales de produits avec des quantités extrêmement faibles de travail. Nous sommes entrés dans l'ère de l'extinction du travail.

Le phénomène a été longtemps masqué par le mécanisme du déversement : on croyait que tout emploi éliminé par le progrès technique en créait, à terme, d'autres, plus qualifiés, mieux rémunérés. Le mécanisme du déversement s'est épuisé également et désormais si des millions d'hommes sont au chômage c'est tout simplement qu'on a plus besoin d'eux pour produire.

Pourtant, au lieu d'accepter cet état de fait et de distribuer, comme le font déjà certains pays, des *salaires de consommation* (comme le RMI) on s'obstine à maintenir la fiction de la nécessité du travail qui ne fait que plonger des millions d'hommes dans le désarroi et surtout qui permet d'avoir des salaires très bas qui compensent la baisse des prix des produits et garantissent la rentabilité des entreprises. Ainsi une grande partie de la population est appauvrie par la baisse des salaires et le développement de la précarité alors qu'une minorité s'enrichit à outrance.

Le constat de Rifkin, qui a sans doute inspiré Viviane Forrester (*L'horreur économique*.

1996), aboutit à une exhortation : que l'on prenne acte de l'épuisement du travail directement productif, notamment par une baisse importante du temps légal de travail et l'institution de revenus de substitution, et que l'on intègre enfin dans la sphère économique ce que Rifkin appelle les « tiers secteur » c'est-à-dire toute la sphère du travail bénévole, des associations, de la gratuité qui annoncent l' « ère post-marchande ».

Le livre de Rifkin (comme celui de Forrester) a trouvé un grand écho dans le public, ce qui est rare pour un texte économique. Les économistes ont été plus circonspects. Les uns, franchement scandalisés, ont trouvé là une source d'inspiration du « malthusianisme » qui mène tout droit à des erreurs graves comme les 35 heures. D'autres, comme Michel Rocard n'ont pas « trouvé dans ce gros volume une affirmation franchement inexacte ».

Chapitre 9- L'ère du vent ? (l'économie immatérielle)

Dans ce chapitre :

- Le développement des services.

- Le rôle déterminant de l'information.

- Le marketing et la publicité.

- Le développement de la finance.

1- La tertiarisation de l'économie : l'explosion des

services.

La réflexion économique tout comme l'économie elle-même a fait beaucoup de chemin en un peu plus de deux siècles ; assez pour connaître deux grands tournants. Le premier siècle a été celui du passage d'un monde accroché à la terre et ne connaissant que l'agriculture comme seule richesse, à un monde bouleversé par le triomphe des objets, de la machine et de l'industrie. L'autre siècle a été celui du passage de la société industrielle à cette chose encore mal définie qu'on appelle, à défaut de mieux, « société post industrielle ». Dans les pays les plus développés entre les deux tiers et les trois quarts de la population travaillent dans le secteur des services. Il devient de plus en plus difficile de croire que les services ne sont que les annexes, en amont et en aval, de l'industrie. Recherche d'un côté, commercialisation de l'autre. L'envolée du tertiaire n'est pas une excroissance des « services annexes » de l'industrie mais bel et bien un monde à part, une autre économie. Comme disait Raymond Aron « rien ne sera moins industriel que la société issue de la société industrielle) Dans *La richesse des nations*, Adam Smith écrivait : « Il y a une sorte de travail qui ajoute à la valeur de l'objet sur lequel il s'exerce ; il y en a un autre qui n'a pas le même effet. Le premier, produisant une valeur, peut être appelé travail productif ; le dernier, travail non productif. Ainsi, le travail d'un ouvrier de manufacture ajoute, en général, à la valeur de la matière sur laquelle travaille cet ouvrier la valeur de sa subsistance et du profit du maître. Le travail d'un domestique, au contraire, n'ajoute rien à la valeur [...]. Le travail de quelques unes des classes les plus respectables de la société [...] ne produit aucune valeur. Le souverain, par exemple, ainsi que tous les autres magistrats civils et militaires qui servent sous lui [...] sont autant de travailleurs improductifs. »

Cette grossière erreur, rectifiée assez rapidement, a été suivie d'une autre appréciation qui a souvent tenu lieu de définition même pour les services : la faible capacité de ce secteur à engendrer des progrès de productivité. Selon Jean Fourastié, par exemple, le secteur primaire est caractérisé par des progrès moyens de la productivité, le secondaire par de forts progrès et le tertiaire par de faibles progrès.

Cette vision doit être fortement revue car, si bon nombre de services sont par définition des activités à productivité stagnante (services à la personne, enseignement, recherche) d'autres ont montré des capacités d'accroissement de leur productivité étonnants. Deux voies ont permis cet accroissement de la productivité : d'une part l'adoption dans le tertiaire de méthodes d'organisation taylorienne du travail (fast foods, supermarchés) , de l'autre la mise en œuvre de méthodes automatiques ou semi automatiques de production de services (banque, administration). Une troisième voie émerge, plus dynamique encore : celle de la création directe de valeur.

La primauté de l' immatériel.

Le constat d'aujourd'hui est sans appel : nos économies sont désormais fondamentalement des économies de services et c'est de plus en plus l'industrie qui fait office de, sans mauvais jeu de mots, secteur *secondaire*. Il suffirait de dresser la liste, bien longue, des activités tertiaires pour se rendre compte à quel point ce secteur est de plus en plus autonome par rapport à l'industrie. On pourrait même parler d'une « prise de pouvoir » de l'immatériel sur le matériel. Si les transports et le commerce semblent encore essentiellement dépendants de l'industrie d'autres secteurs semblent s'en émanciper : la banque, l'assurance, la santé, le sport, la culture, l'information ont une autonomie importante vis-à-vis de toute production matérielle. Si celle-ci est présente elle est soumise. En clair c'est l'immatériel qui dicte sa loi.

Le cas Nike : comment vendre des chaussures (sans jamais en fabriquer une).

Lorsque Phil Knight a l'idée de concurrencer Adidas dans le domaine de la chaussure de sport il pense que son argument, outre de proposer un produit « américain », ne peut être qu'un argument de prix. Dès le départ il choisit de faire produire ses chaussures en extrême orient.

Jamais cet axe stratégique ne sera remis en cause.

Quel est donc le métier de Nike si l'entreprise laisse faire à d'autres ses chaussures ? Nike se concentre sur l'essentiel : d'une part la conception des chaussures de l'autre la promotion de celles-ci. Le savoir faire de Nike est donc détaché de la production au moins autant que son

« faire savoir ». Où est le cœur de l'activité de cette entreprise ? La bourse a répondu nettement en faisant baisser l'action Nike de plus de 5% le jour ou Michael Jordan, porte drapeau publicitaire de la marque, a annoncé sa retraite.

Les clients de Nike ont donné une réponse encore plus claire. Lorsque Michael Moore dans un de ses films (*The big one* 1999) a mis en cause les conditions de travail dans certaines des usines travaillant pour Nike, les ventes de la marque se sont effondrées. Phil Knight a du batailler ferme pour restaurer l'image compromise notamment en adoptant un « code éthique » pour ses sous traitants (et en communiquant sur ce fait).

Nike n'est donc qu'une technologie soutenue par une image. Un logo et un slogan.

Essentiellement de l'immatériel. Sur un coût total de 65 dollars pour une paire de chaussures le coût du travail représente moins de 2,5 dollars, le reste c'est essentiellement de la communication et de la distribution. L'entreprise emploie directement quelques milliers de personnes, notamment au siège de Beaverton ; mais en fait travailler quelques centaines de milliers à travers le monde. La tête est ici, le corps est ailleurs.

Le « modèle Nike » : fabriquer de l'air .

« Un produit c'est ce qui se fabrique en usine ; une marque c'est ce qu'achète le consommateur ». Cette philosophie sobrement énoncée par le publicitaire Peter Schweitzer est un dogme de base de cette nouvelle donne économique. D'innombrables entreprises ont choisi le « modèle Nike ». Se concentrer sur l'essentiel et faire faire le reste au meilleur prix.

Adidas, Levi Strauss, Gap, Champion, IBM et bien d'autres marques ont suivi cette voie.

Ikéa, le fameux « fabriquant » de meubles suédois, suit la même recette. Les meubles sont conçus et dessinés en Suède mais fabriqués à travers le vaste monde. Des entreprises industrielles (en apparence) qui se concentrent sur la partie immatérielle de leur métier sont de

plus en plus nombreuses. Ainsi, par une énième division internationale du travail, les pays du nord se transforment en bureau d'études, en centres financiers, en lieu de création, de communication. Le travail matériel est délocalisé au Sud pour la réussite des uns et, espérons le, des autres. L'entreprise taiwanaise Yue Yuen est un des plus gros fournisseurs de Reebok, Adidas et Nike. Elle a , à son tour, délocalisé sa production de Taiwan à la Chine populaire. Les salaires taiwanais étaient devenus trop élevés. Pourvu que ça dure.

L'information et la cybernétique.

On pourrait croire que le mot cybernétique est récent. Pas vraiment. Il est déjà utilisé par Platon dans le sens « art de conduire un navire, art du pilotage ». Il est utilisé par le mathématicien N. Wiener en 1948. Un « que sais je ? » lui est consacré dès 1954. Henri Guitton dans l'introduction à son cours d'Economie Politique de 1967 écrit : « un mot qui est de plus en plus à la mode, quoique mystérieux d'apparence : celui de cybernétique ». Et Guitton de se poser la « redoutable question » : ne faut il pas « considérer l'économique comme une forme de la cybernétique ? »

La réponse ne peut être qu'affirmative. L'information est probablement devenue le cœur de l'activité économique pour deux bonnes raisons :

- Elle est devenue l' *outil* essentiel dans le processus de production et de commercialisation.

- Elle constitue de plus en plus l' *objet* de la production.

La maîtrise de l'information comme outil de production.

L'omniprésence de l'informatique dans nos sociétés doit être comprise pour ce qu'elle est : un élément essentiel de notre nouveau paradigme techno-économique.

La production, dans sa version toyotiste, en a fait son nerf de la guerre. Le processus productif est bâti autour de la cybernétique qu'on pourrait définir comme la technique de l'adaptation d'un système aux mutations de son environnement. Un robot, une « machine intelligente » est une machine cybernétique. Elle a la capacité de s'adapter. Ainsi

aujourd'hui un « robot peintre », sur une chaîne de fabrication automobile, est capable de travailler sur plusieurs modèles de voitures. Par ses « capteurs » il sait quel modèle il va peindre et il va automatiquement enclencher le programme adéquat. Il a une autre capacité : celle de s'auto-corriger. Si un accident survient lors d'une opération de soudage, le robot soudeur rectifie automatiquement sa ligne de soudure. Le travail sera en définitive d'excellente qualité. Ceci permet d'avoir un outillage industriel polyvalent et de dépasser une des tares du fordisme, celle liée à l'utilisation de machines idiotes (monovalentes) qui ne savaient faire qu'une chose et mal…

Autour de ce noyau productif toute l'activité de l'entreprise de nourrit de formes diverses d'information :

- information sur les sous traitants ou fournisseurs : l'entreprise doit savoir qu'il existe au fin fond de la Malaisie une entreprise capable de lui fournir telle ou telle pièce au prix le plus bas.

La gestion des flux se fait au plus juste. Les coûts sont maîtrisés au mieux.

- information sur son fonctionnement interne et sur son propre personnel. Tant sur le lieu de travail qu'en « déplacement ». Grâce à l'informatique l'entreprise peut savoir à tout moment où sont ses vendeurs, ses réparateurs, ses transporteurs et en gérer au mieux les déplacements.

- L'information sur les marchés est primordiale. Ainsi Zara est capable de répondre aux variations de la demande en « temps réel ». Si les détaillants font savoir que tel modèle de chemise se vend bien et tel autre mal, l'entreprise peut en *quelques jours* faire basculer ses capacités productives d'un produit à l'autre. Du « just in time » parfait.

- L'information devient un outil stratégique. Le recyclage des espions du temps de la guerre froide en experts en « intelligence économique » en dit long sur l'importance du secteur.

Savoir ce que fait l'autre, et ne pas faire savoir à l'autre ce qu'on fait, devient un impératif.

L'information comme production.

Cette information si précieuse dans la gestion des entreprises est devenue elle-même un marché déterminant. Des industries «

culturelles » et de loisir (livre, cinéma, musique, jeux) aux secteurs de la communication en passant par les bio-technologies la production d'information est sans doute une secteur moteur au même titre que le chemin de fer au XIXe siècle ou l'automobile au XXe.

Le déchiffrage de l'ADN n' a été possible que grâce à l'explosion de nos capacités à gérer des informations. Internet, le câble, la téléphonie, les satellites ce n'est que de l'information. Des secteurs dont le poids économique égalise ou dépasse celui des industries de biens physiques et qui assument désormais une importance stratégique déterminante Au milieu de cet univers trônent ce que Robert Reich (ex ministre du travail de Bill Clinton) appelait les « services de manipulation de symboles »…

2- Du savoir faire au faire savoir : marketing et publicité.

Le consommateur achète une marque et non un produit. Cela signifie que le savoir faire garde son importance mais que désormais l'impératif est le « faire savoir ». Le marketing et la publicité sont les chevau-légers des entreprises modernes, les hussards de la pénétration des marchés, sabres au clair, sourire impeccable. Il y a toujours une campagne à faire.

Le marketing ou l'art de faire son marché.

On peut définir le marketing comme l'ensemble des procédés mis en œuvre par une entreprise pour influencer l'échange à son profit. Cette discipline, d'origine américaine et abondamment théorisée par des américains comporte trois étapes :

- L'étude de marché

- La définition de choix stratégiques

- La mise en œuvre.

L'étude de marché se fait par

- L'observation. Toute une panoplie d'outils est utilisée pour étudier le comportement du consommateur : quels sont les lieux d'achat, quels produits, quelles marques, quels budgets.

L'informatisation des caisses de supermarchés permet d'avoir des données statistiques abondantes et précieuses sur la composition du « panier » d'achats, notamment l'association entre produits.

- Les enquêtes recherchent par questionnement direct auprès du client, effectif ou potentiel, les besoins, les attentes. De plus en plus qualitatives, elles essayent de saisir les motivations psychologiques les plus complexes du consommateur.

- L'expérimentation : on teste sur des « panels » déterminés de manière significative l'impact des éléments de l'offre : produits nouveaux, marque, packaging.

La stratégie :

La stratégie concerne la mise au point d'objectifs à long terme. Essentiellement la définition d'une cible et d'un positionnement.

- La segmentation du marché.

L'entreprise doit s'adapter au mieux aux attentes du marché, il faut donc analyser ce marché, au sens propre, en le disséquant en « segments » auxquels on va s'adresser précisément. Sur le marché automobile les entreprises par exemple situent leur offre par rapport à des segments bien définis. Les méthodes traditionnelles d'analyse en termes de revenu et de catégories socio professionnelles, bien que souvent incontournables sont de plus en plus accompagnées par la prise en compte des « styles de vie ». Cette méthode, dont la France est friande, a été mise en œuvre notamment par le CCA (Centre de communication avancée) qui distingue plusieurs familles de consommateurs en termes de culture, de croyances, de mode de vie.

Ainsi on a par cette méthode distingué des « rigoristes » des « matérialistes » des

« activistes » ou des « décalés ». Mais chaque saison a ses nouveautés dont la presse s'empare. On a eu ainsi, il y a quelques temps, les trouvailles fabuleuses de Lady Pop Corn qui a lancé l'idée de « cocooning » et, avec moins de succès, celle de « borrowing ».

Le « socio-style » actuellement à la mode est le « bobo » (bourgeois bohémien) terme inventé par le journaliste David Brooks sur l'exemple des habitants de la Silicon Valley, hybride de bourgeois cossu et des restes de la contre culture des années 60.

-Le positionnement et la marque.

Une fois la cible définie, l'essentiel de la stratégie consiste à définir le positionnement du produit par rapport à la concurrence. Ce positionnement peut se faire en termes de prix, de qualité, de service.

De plus en plus c'est l' « image » qui est déterminante. L'entreprise va canaliser ses efforts pour donner à sa marque un sens particulier.

La construction d'une marque est un mystère que plus d'un chef d'entreprise aimerait percer.

La création d'une « image de marque » est un processus complexe et hétérogène, il est difficile d'établir des règles, mais on peut faire quelques constatations.

- La marque est un patrimoine crée par l'histoire. Des décennies de présence sur le marché laissent des traces indélébiles, soit dans les souvenirs individuels soit par une dimension

« historique » assumée par la marque. Ainsi Coca Cola ou Jeep ont profité à plein d'une image associée à la libération ou à l'Amérique. Ferrari est indissociable du sport automobile.

James Dean a beaucoup fait pour Porsche en se tuant au volant d'un de ses modèles. Il est possible qu'une entreprise s'empare de ce patrimoine si la marque est disponible, quitte à la faire revivre conformément à l'image traditionnelle . Ainsi, pour rester dans le domaine automobile, on a ressuscité Bugatti, Jaguar, Bentley, Maybach. L'opération n'est pas forcément couronnée de réussite : Peugeot a essayé de faire revivre Talbot : ça été un échec monumental. Les Talbot fabriquées par Peugeot n'avaient rien des anciennes Talbot, même de loin.

- La création ex nihilo d'une marque est bien sûr toujours possible : au-delà des trouvailles de nom ou de logo il faut qu'une « image » y soit associée. Parfois c'est le produit qui fait tout le travail ; ce fut probablement le cas pour Apple. La nature conviviale et ludique du

produit étant bien synthétisé par le nom lui-même et par le logo. Parfois c'est la communication qui habille le produit : Nike a mis en oeuvre une communication aussi habile que lourde.

Une métamorphose de la marque est possible. Les bas « Dimanche » avaient, au début des années soixante une image un peu étriquée. Un publicitaire avisé a conseillé « d'enlever le

…manche » : ainsi est née Dim une marque jeune et pimpante (avec des jambes comme ça…)

- Le transfert de marque est une voie de plus en plus empruntée. La renommée, la réputation conquise dans un domaine est utilisée pour attaquer un autre marché. Virgin a ainsi utilisé son image de « casseur de monopoles » pour s'attaquer aussi bien au marché des sodas qu'à celui du transport aérien ou du crédit. Caterpillar est passée des engins de travaux publics à la chaussure.

- La marque peut précéder le produit : Ushuaïa était une émission de télévision avant de devenir une ligne de produits d'hygiène. Candia a été inventée lors d'une expérience sur un panel de consommateurs. On leur a soumis la marque « Candia » (qui n'existait pas) en leur demandant quel produit cela évoquait. Une bonne proportion du panel ayant répondu « le lait », Candia est devenue une marque de lait.

- Une marque peut faire l'objet d'un rejet. Ferrari, après le décès de son fils Dino avait décidé de donner ce nom, comme marque, à certains modèles. Les clients n'ont pas suivi. Une Ferrari doit s'appeler Ferrari. A l'autre opposé une marque peut devenir le nom même du produit. Bic à la place de stylo bille, Kleenex à la place de mouchoir jetable, Frigidaire à la place de réfrigérateur ; PC à la place d'ordinateur.

La mise en œuvre :

La mise en œuvre des décisions stratégiques est le domaine du marketing opérationnel.

généralement elle tourne autour des « 4P » énoncés par Neil Borden en 1948 (produit, prix, publicité, place dans la distribution). On peut opérer un panachage de ces critères (marketing mix).

Certains auteurs notent que le marketing qui était auparavant

essentiellement *transactionnel*, (

un maximum de ventes en peu de temps) a tendance à devenir un marketing *relationnel*, visant à établir un lien durable entre les consommateurs et la marque, fondé sur une écoute permanente et une volonté de « servir » le client.

La distribution.

Le problème de la distribution est crucial car c'est là, en définitive, qu'on passe à l'acte.

Napoléon disait que « dans la guerre comme en amour pour finir il faut se voir de près ».

Dans le commerce c'est pareil.

Les grandes nouveautés récentes en ce qui concerne la distribution sont le triomphe des hypermarchés et l'émergence tonitruante du e-commerce.

La « grande distribution » a fait connaître au commerce une évolution qui rappelle celle de l'industrie dans les années 50-60 : concentration, oligopoles, multinationales.

En France quatre groupes réalisent les ¾ du commerce alimentaire de détail.

Parallèlement une inversion des rapports de force s'est produite entre les distributeurs et les producteurs. Rares sont les marques qui peuvent s'imposer dans la négociation avec un grand distributeur. Il faut dire que les « sciences de la vente » ont fait de la grande surface un engin de guerre commercial hors pair. Tout est calculé pour que le client laisse s'épanouir sa faim de consommation. L'organisation des rayons, par exemple, est faite pour que le circuit dans le magasin soit le plus long possible : les rayons alimentaires sont toujours placés à gauche alors que c'est à droite que les clients ont tendance à se diriger spontanément. Ainsi, sans le vouloir le client « visite » une grande partie des rayons même s'il n'est venu acheter que des cacahuètes. Le reste est fait à coup de promotions, de « têtes de gondoles » aguichantes, de dégustations gratuites. Des enquêtes les plus récentes on sait que le choix des consommateurs qui se porte de plus en plus vers les magasins « hard discount » est du au fait qu'ils se sentent

« piégés » dans les supermarchés. Cela explique également l'essor du commerce en ligne.

Le commerce électronique.

Le développement du commerce électronique est sans doute la dernière grande révolution dans le domaine de la distribution qui pourrait avoir un impact aussi important que celui de l'invention de supermarché. La part qu'il occupe déjà dans certains domaines (voyage, culture, loisirs) ne peut que se développer. Deux billets d'avion sur trois sont déjà vendus par internet aux Etats-Unis. Un sur quatre en Europe.

Son développement extrêmement rapide oblige la distribution traditionnelle à revoir sa fonction et se trouver d'autres arguments. La simple fonction « vente » a ses limites face aux atouts du commerce en ligne. Trois types de commerce se distinguent de plus en plus : les

« pure players » qui ne font que du commerce électronique (Amazon), les « Bricks& Mortar »

(« briques et ciment »), c'est-à-dire le commerce traditionnel et, une troisième voie qui essaye de jouer sur les deux tableaux. De plus en plus de marques essayent de faire de leurs points de vente autre chose qu'un simple étalage de marchandises. Le magasin de disques ou la librairie deviennent des café-où-l'on-cause (Virgin). Le magasin peut s'accompagner d'un restaurant « typique » (Ikéa) ou offrir à son visiteur une plongée dans un univers « new age »

(Nature et découverte).

La publicité: désirs et réalité.

Derrière les messages publicitaires omniprésents dans notre environnement se cache un secteur économique d'une importance stratégique capitale. La filière publicitaire comprend

- Les annonceurs

- Les agences publicitaires.

- Les supports (médias et hors médias).

- Les régies publicitaires ou centrales d'achat.

Ensemble ils représentent la pointe de diamant de l'économie marchande.

Les annonceurs .

Toute entreprise fait de la publicité mais ni de la même manière ni avec la même ampleur.

Dans ce domaine on a une extrême concentration : 90% des dépenses publicitaires sont réalisées par moins de 20% des annonceurs.

Les plus gros annonceurs sont traditionnellement les entreprises de distribution, l'automobile, le secteur alimentaire, le secteur de l' hygiène et de la beauté, les loisirs.

Les entreprises poids lourds font répétitivement partie de notre quotidien : Renault, Carrefour Nestlé, Danone, Ferrero. D'autres (Procter &Gamble, Henkel) sont tout aussi présentes mais derrière une multitude de marques diverses. La publicité n'est pas le seul vecteur de communication des entreprises : toute une palette d'outils s'offre à elles : sponsoring ou mécénat, l'identité visuelle, l'événementiel, les relations publiques, le lobbying et, pourquoi pas le bouche à oreille. Tout est une question de cible et de moyens. Les entreprises qui peuvent se permettre de ne pas faire de publicité sont rares. Ferrari est un exemple. Les entreprises qui ne sont pas visibles sur le marché publicitaire (qui ne font pas de la

« communication institutionnelle ») sont probablement celles qui font de la communication

« business to business » c'est-à-dire qui s'adressent aux autres entreprises et non au grand public.

Les agences .

Les agences publicitaires ont la charge délicate de mettre en œuvre des « campagnes »

promotionnelles qui n'ont rien à envier à leurs homologues militaires. Ici on travaille dans la matière grise et, comme à la guerre, l'important n'est pas de participer mais de gagner.

Le secteur des agences est extrêmement concentré et changeant, mais avec multiples petites agences spécialisées. Quelques groupes dominent au niveau mondial :

- Interpublic (Lintas et MacCann Erikson)

- Omnicom (D.D.B. Needham et B.B.D.O)

- W.P.P.

Les premiers groupes français sont Publicis et Eurocom (groupe Havas).

Publicis, fondé par le pionnier que fut Marcel Bleustein-Blanchet, est le et 4e groupe mondial et le leader mondial de l'achat d'espaces publicitaires. Le groupe qui possède des agences anglaises (Saatchi&Saatchi) et américaines (Leo Burnett) est présent dans 109

pays et a un chiffre d'affaires de quelques 35 milliards d'euros.

Le travail des agences se concentre autour de deux tâches: le médiaplanning et la

« création ».

Le médiaplanning consiste à gérer les campagnes en choisissant et en panachant les différents supports (affichage, presse écrite, cinéma télévision etc., sponsoring, hors media…) Chaque support a ses caractéristiques, son coût et son efficacité. Certains supports offrent une grande précision : presse spécialisée, presse locale, mailings ; d'autres ont pour eux la puissance du bulldozer (télévision). Chaque support a un prix : pour quelques milliers d'euros on peut avoir une page dans un mensuel. Pour trente secondes à la télévision, selon l'heure, il faut compter en dizaines voire en centaines de milliers d'euros (par passage). Un spot court n'est pas forcément moins efficace. Un célèbre spot Cachou-Lajaunie de 7 secondes a fait un malheur.

Pendant longtemps les agences étaient rémunérées par des « commissions » sur l'achat d'espaces. Cela donnait lieu à des pratiques pour le moins « opaques ». Plus récemment des

« centrales d'achat » d'espaces publicitaires se sont constituées (après la loi Sapin de 1992

interdisant les commissions) entrant en concurrence avec les « régies » des agences.

Les trompettes d'AIDA ou les méthodes de persuasion publicitaire.

Le rôle essentiel de l'agence est de « créer » le message. L'univers de la création publicitaire est un univers curieux et plaisant puisqu'il est sujet à une sorte de narcissisme obligatoire.

Ainsi une agence de publicité est condamnée avant même de commencer à faire de la publicité pour les autres à faire sa propre publicité. Cela consiste la plupart du temps à annoncer avec trompettes et tambour la mise au point non d'une autre méthode mais de *la* méthode. Dans ce domaine on a tout vu, la mode jouant le rôle de bûcher aux vanités où ce qu'on encense aujourd'hui a vite fait de rejoindre les poubelles des méthodes publicitaires déjà bien pleines de

ce qu'on a encensé hier. Dans ce domaine on a tout vu.

De la règle des trois « S » de Dichter (subsistance, sexualité, sécurité) à la « star stratégie »

chère au « fils de pub » Séguéla , de l'USP (unique selling proposition) de O'Gilvy à la

« disruption » de Jean Marie Dru.

Retenons ceci :

-selon Edgar Morin la publicité a connu trois âges : un premier âge où elle se limitait à informer et faire identifier un produit, un deuxième âge où l'information était accompagnée dune incitation à l'achat et un troisième age, le nôtre, où la publicité prend comme levier essentiel les motivations inconscientes des consommateurs.

Selon Alfred Denner « Le consommateur n'acquiert pas des objets, mais des symboles ; il procède, ce faisant et de la manière la plus inconsciente, à des identifications (culte du héros, de la vedette, etc.) ; il exprime tout son être profond quand il consent à la dépense et non parfois sans un sentiment décisif de culpabilité. »(*Principe et pratique du marketing*. 1971).

Tout message publicitaire doit aujourd'hui faire ses comptes avec un certain nombre d'impératifs qu'on synthétisait dans l'acronyme AIDA : (Attention, Intérêt, Désir, Achat**)**

-Attention : Percer la carapace d'indifférence. Tout individu s'entoure aujourd'hui, consciemment ou pas, d'un certain nombre de barrages visant à se protéger contre la publicité.

Un bon message doit avant tout percer cette carapace. Les méthodes utilisées sont innombrables : le sexe, la surprise, la beauté, la tendresse. L' ironie (et l'auto ironie) est souvent de mise. Ainsi que le « second degré ». Lors de ses difficultés Nike avait contacté le célèbre avocat défenseur des consommateurs Ralph Nader pour lui proposer de tourner dans un spot dans lequel une voix off aurait dit : « message de Nike : voici une autre tentative éhontée de vendre des chaussures ». Un comique bien connu a voulu lancer un spectacle avec le slogan « n'y allez pas, c'est une m… ». Il a été entendu.

- Intérêt. On peut le susciter en s'adressant à la raison du consommateur (pourquoi payer plus cher ?) mais également en s'adressant à son inconscient en exaltant des pulsions latentes (force, rage, envie) et, pourquoi pas, en le culpabilisant (avez-vous pensé à l'avenir de vos enfants ?).

- Désir. C'est le moment crucial. L'alchimie se fait, ou ne se fait pas. Si elle se fait c'est souvent inconsciemment. L'adéquation du message avec le terrain psychologique de l'individu est essentielle. Une société française avait pensé vendre son Cognac au Japon en présentant une bouteille poussiéreuse dans la pénombre devant de vieilles pierres. Les oripeaux de la noblesse et de la tradition. L'agence locale a crié au scandale. Au Japon la poussière c'est de la saleté et les veilles pierres n'ont rien de noble. On a fait une pub avec une bouteille bien propre posée sur du bois blanc, en pleine lumière.

- Achat. Pour que le processus aboutisse à l'achat il faut que le message soit mémorisé, ce qui n'est pas évident. Un français moyen (qui a un vocabulaire de 1500 mots) est exposé, dans un supermarché a quelque chose comme 3000 marques et produits. L'utilisation massive de jingles, de rimes a comme but de fixer la mémoire. Encore faut il qu'on attribue le message à la bonne marque. Une pub de l'agence BDDP qui mettait en scène des huîtres en tube avait un fort taux d'agrément. Les problème est que les gens ne se souvenaient pas que c'était une pub pour le…sucre. Nescafé a à un moment donné à ses produits une image « sud-américaine »

par la mise en scène d'un train multicolore se tortillant dans un paysage andin au son d'une chanson (la colegiala) qui est devenu un tube planétaire. Lorsque ses concurrents ont essayé dans leurs spots de donner à leur tour une image latino américaine à leurs produits on s'est aperçu que leurs pubs faisaient bien augmenter les ventes…mais de Nescafé ! Un cas de cannibalisation publicitaire.

La décision d'achat n'est pas une affaire simple, elle ne met pas en jeu un personnage unique mais plusieurs acteurs que les publicitaires ont appris à distinguer (l'initiateur, le prescripteur, le décideur, l'acheteur, l'utilisateur). Dans une famille, par exemple, les rôles sont distribués différemment selon les produits. Les enfants sont de plus en plus les cibles privilégiées.

Une poire, une pub réussie, une pub ratée.

Si on voulait donner un seul exemple de belle réussite et d'échec cuisant on pourrait décerner un prix spécial à deux publicités ayant comme sujet principal une poire.

La publicité pour le chocolat pâtissier Nestlé.

Un clip très simple : du chocolat fondant qui coule sur une poire épluchée. Une musique tendue ou domine un cliquetis de percussions. C'est tout. Une réussite totale tant du point de vue artistique que du point de vue commercial. Le clip a eu une longévité exceptionnelle (il date de 1976, en 1998 on en a tourné une troisième version). Les experts qui se sont penchés sur cet exploit de l'agence FCA ! BMZ soulignent l'aspect simple et « fondamental » du message. Le clip met en scène une sorte de fusion primordiale des contraires : le noir et le blanc, le chaud et le froid, le liquide et le solide. Cette rencontre des contraires se marie parfaitement bien avec la dimension sensuelle (presque sexuelle) du chocolat. Le message expose la quintessence du plaisir, sans artifices et sans rajouts, sans vulgarité aussi. La même pub avec une banane à la place de la poire eut été trop explicite donc trop vulgaire. Du plaisir subtil on serait passé à la pornographie pure et simple : une horreur. L'agence a essayé de remplacer la poire par une brioche : ce fut un échec, la magie n'agissait plus.

La publicité pour la « poire » Renault.

Au début des années 70 Renault innove en lançant la Renault 14, une voiture au CX soigné et faisant la part belle à l'habitabilité. Le profil particulier de la voiture (petit compartiment moteur, gros habitacle) donne aux créatifs l'idée de comparer la voiture à une poire. La campagne se fait en deux temps une première phase de « teasing » où on affiche une belle photo de poire, sans aucune référence de marque ou de produit. Dans un deuxième temps on affiche une photo de la R14 et on explique que « la poire » c'est elle. Des spots télé et cinéma reprennent cette idée. Le résultat a été catastrophique. Non seulement la pub n'a pas plu mais elle a même suscité agressivité et sarcasmes vis-à-vis de la marque et de ses représentants. La carrière de la Renault 14 a failli être compromise par ce lancement calamiteux. L'idée de la poire était sans doute inadéquate pour connoter une voiture.

La publicité est elle efficace ?

Il est de bon ton de se poser la question de l'efficacité de la publicité, surtout quand on pense qu'elle est à peu prés inutile. Ainsi il est courant de voir tel ou tel économiste souligner des chiffres, issus de n'importe quel sondage, indiquant que les consommateurs se déclarent peu

« touchés » par la publicité. La vérité est peut être celle de ce vieux dicton, bien connu dans les milieux de la publicité : « je sais qu'une moitié de mes dépenses publicitaires ne sert à rien ; mais je ne sais pas laquelle. » Effectivement, et par définition, une partie non négligeable de l'arrosage publicitaire tombe sur un terrain imperméable. Le but de la publicité n'a jamais été de faire acheter des couches culottes à quelqu'un qui n'a pas d'enfants, ni des pneumatiques à qui n'a pas de voiture. Allons plus loin : les publicitaires savent pertinemment que sur la population d'automobilistes une autre moitié laisse le choix des pneumatiques au garagiste chargé de l'entretien de la voiture. Ceux là aussi seront intouchables. La cible est par définition réduite ; mais sur cette cible la publicité est d'une efficacité redoutable.(etcetera) Les dépenses publicitaires se comptent en centaines de millions d'euros par an, pour un pays comme la France, pour chacun des plus gros annonceurs. Il serait naïf de croire que cet argent est dépensé légèrement.

Une chose est sûre. Il est un secteur pour lequel la publicité est tout simplement vitale : celui des médias. La presse écrite, la radio et la télévision vivent en grande partie de la publicité.

Les chaînes de radio et de télévision commerciales lui doivent 80% de leurs ressources, la presse écrite autour de 50%. Ainsi c'est l'essentiel d'un secteur réellement stratégique, celui de l'information, qui vit de la publicité.

Une mention particulière doit être faite au dernier des media : internet. Les potentialités de ce support sont telles (notamment par la capacité de « cibler » les consommateurs) que la valeur extraordinaire qu'ont assumée certains prestataires de services, pourtant gratuits, sur Internet comme les portails d'accès (Google, AOL, Yahoo !) est exclusivement liée à leur potentiel publicitaire. AOL avait, avant le krach des valeurs internet une capitalisation boursière supérieure à celle de Boeing . Aujourd'hui Google a une capitalisation boursière deux fois plus importante que celle de Ford et General Motors réunis (63 milliards de dollars).

3- Le boom de la finance.

Qui n'a pas entendu parler de la bourse ? A la radio, à la télévision, on nous parle d'elle aussi régulièrement que du temps qu'il fait. Pourtant seuls moins de 10% des français y ont accès, très indirectement souvent et pour des sommes peu conséquentes dans l'immense majorité des cas. Mais vu le cas qu'on fait de sa santé, de ses humeurs, de ses sentiments, il doit s'agir d'un lieu très important. Une sorte d'antre impénétrable où des initiés se livreraient à une sorte d'alchimie mystérieuse visant non plus à transformer le plomb en or (*vu le cours de l'or ce n'est pas très intéressant ,* vous dirait avec un clin d'œil entendu l'initié) mais l'argent en plus d'argent, la richesse en plus de richesse . Il aura fallu un homme du calibre d'un de Gaulle pour oser affirmer que « la politique de la France ne se fait pas à la corbeille ». Depuis il ne semble pas que qui que ce soit se soit préoccupé de remettre le monstre à sa place ; bien au contraire. De gauche comme de droite on s'incline devant elle ; on la respecte, on la craint.

Dire que la bourse est devenue un lieu essentiel de nos économies est, par ces temps de financiarisation, une banalité. D'importante qu'elle a toujours été, la bourse est devenue depuis un quart de siècle, bien plus qu'un simple marché : c'est le centre nerveux du capitalisme, c'est son cerveau. C'est le cœur d'un système qui est censé ne pas en avoir.

Un marché… capital.

La bourse est au départ un marché comme un autre. On y vend et on y achète des **valeurs mobilières** . La bourse dont on parle toujours est, en effet, la **bourse des valeurs** ; à ne pas confondre avec la **bourse de commerce** où on négocie des matières premières. Ici ce qu'on vient chercher c'est du *capital*. La bourse est un effet, avant tout, un fantastique outil de financement. Accéder à la bourse, sur n'importe quel marché, c'est pour une entreprise atteindre le nirvana. Les entreprises, ou l'Etat , peuvent se procurer du financement en émettant des valeurs mobilières. Actions et des obligations. Une fois émis, ces titres peuvent être vendus et revendus. Et c'est là que l'outil de financement devient autre chose. Un outil de spéculation ; car la valeur des titres varie de jour en jour, d'heure en heure. Dès lors il

suffit d'acheter au bon moment et de vendre au bon moment…

Les produits boursiers.

Pendant longtemps on ne trouvait à la bourse que deux types de titres : les actions et les obligations. Au cours des dernières décennies on a connu une multiplication des produits proposés. Certains, dont la définition même frise l'ésotérisme, méritent le déplacement.

Action !

Le produit boursier le plus emblématique est l'action. L'action se définit comme un *titre représentatif de la propriété d'une part du capital d'une entreprise*. Le détenteur d'une action a trois droits :

- **Droit de propriété.** En tant que propriétaire d'une part du capital, tout actionnaire participe aux assemblées générales des actionnaires. Si les petits porteurs ne s'intéressent guère à cet aspect du problème, pour les autres la qualité première des actions c'est de donner le pouvoir.

Avec plus de la moitié des actions en poche vous êtes le maître absolu de l'entreprise. Si une part importante du capital est dispersée dans le public 20 ou 30% suffisent : mais dans ce cas là gare aux **raids**. Un achat massif d'actions par un mal intentionné quelconque peut vous mettre en minorité, et dans de sales draps.

- **Droit aux bénéfices.** En tant que propriétaire l'actionnaire a droit à une part des bénéfices que réalise l'entreprise. Si les affaires vont bien l'entreprise peut même distribuer des actions gratuites. L'actionnaire traditionnel, en bon père de famille, garde ses actions et accumule les d**ividendes**. Ce patrimoine, qui sur le long terme ne peut que prospérer, sera légué aux descendants ravis.

- Droit de céder l'action et empocher une plus value. L'actionnaire peut à tout moment vendre son action. C'est d'ailleurs la première qualité de la bourse que d'en assurer la liquidité immédiate. Bien entendu si le prix de vente est supérieur aux prix d'achat on réalise une plus value, un profit. Les **spéculateurs** n'envisagent d'opération boursière que sous cet angle.

Les obligations.

Une obligation est *un titre représentatif d'une créance*. On prête de l'argent à une entreprise, ou à l'état, qui s'engage à vous verser un intérêt et à vous rembourser au bout d'une période déterminée. C'est un placement sans risques. Pas de syncope mais un rendement inférieur à celui des actions. Sans risques…quoique. Les français (et les belges) au début du siècle étaient persuadés d'avoir trouvé dans les emprunts russes des placements en béton. Il en furent encore plus persuadés lorsque , en 1905, le gouvernement tsariste écrasa dans le sang une révolution populaire. Cette preuve d'inflexibilité fit affluer d'autres souscripteurs. La France devint le premier créditeur de la Russie. Tous furent très déçus lorsque, après une nouvelle révolution, réussie celle-là, le gouvernement bolchevique déclara qu'il ne comptait pas honorer les dettes de ses prédécesseurs. Les plus malins de nos capitalistes décidèrent, dans les années vingt, qu'il valait mieux placer leurs sous à New York.

Si les obligations ne sont pas sans risque pour les souscripteurs, les émetteurs n'en sont pas à l'abri. Ainsi le célèbre Emprunt Giscard, qui a rapporté à l'Etat 7 milliards de francs, lui en a coûté 100. On avait eu, en effet, la bonne idée d'en garantir le rendement sur le cours de l'or…

ENCADRE : 2500 tonnes d'actions au feu !

Le 3 novembre 1984 les actions et obligations sont dématérialisées au désespoir des scripophiles qui regretteront toujours le style art déco du titre Bazar de l'Hôtel de Ville ou l'action « Casino de Monaco » illustré par Duchamp. Depuis ce jour toutes les valeurs mobilières ne sont plus que des inscriptions informatiques dans les mémoires des banques.

Le dématérialisation des titres était devenue une ardente obligation compte tenu des frais gigantesques que constituait leur manipulation (quelques 300 millions d'euros annuels) et la difficulté qu'avaient les banques à « connaître » leurs clients. L'instauration de l'impôt sur les grandes fortunes, en 1982, poussa le gouvernement, pour des raisons similaires, à hâter le vote de la loi de dématérialisation. Le 3 mai 1988, ultime délai pour la remise des valeurs en papier, trois millions et demi de titres manquent à l'appel. Oubliés, perdus ou trop bien cachés. Les autres sont incinérées sous bonne garde à Issy-les-Moulineaux et à Saint Ouen.

Pendant plus de trente ans la Sicovam (Société Interprofessionnelle pour la Compensation des Valeurs Mobilières) s'était chargée avec

bonheur de la manipulation physique de centaines de millions de titres. En 1958 elle avait même découvert une des rares tentatives de fraude sur des actions Peugeot grâce à la vérification pointilleuse des numéros.

Au niveau européen des organismes de compensation semblables se créent à la fin des années 60 ; notamment Euroclear et Cedel. Le rapprochement entre Euroclear et la Sicovam donne naissance à Euroclear France. De son côté Cedel en fusionnant avec Deutsche Börse Clearing met au monde un beau bébé appelé Clearstream…

Les SICAV se rebiffent.

Pour démocratiser l'accès à la bourse on a crée dans les années 1960 les OPCVM : les Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières. Notamment les FCP (Fonds communs de Placement) et les SICAV. Les Société d'Investissement à Capital Variable sont des « paniers » d'actions et obligations composés par des banques ou des organismes financiers à l'intention des épargnants n'ayant pas les moyens de se constituer un portefeuille.

Ce produit, qui permet l'accès d'un plus grand nombre d'épargnants à l'actionnariat tout en limitant les risques, a eu un énorme succès, fiscalité aidant. Désormais, comme dans un supermarché, vous pouvez acheter une portion d'un « plat cuisiné » ; ça nourrit mais la vraie aventure est ailleurs.

Les produits dérivés.

Avec les produits dérivés nous entrons dans une autre dimension.

Les premiers produits dérivés furent inventés à Chicago sur le marché des produits agricoles, au milieu du XIXe siècle. C'est plus récemment, dans les années 70 et 80, qu'ils se multiplient et deviennent la « formule 1 » de la bourse.

Les produits dérivés sont au départ un outil d'assurance ou de couverture des risques. Ils ne le sont pas restés longtemps. On a très vite compris leur étonnant potentiel spéculatif.

Call.

Le principe est (relativement) simple. Vous devez acheter quelque

chose dans quelques mois et vous avez peur que son prix, d'ici là, augmente. Vous achetez une « option d'achat » (un Call), une sorte de bon de commande, qui, pour un prix modeste vous permet de payer, dans quelques mois, le bien au prix d'aujourd'hui. Voilà, l'affaire est faite. Vous êtes protégé contre le risque et les mauvaises surprises. Prenons un exemple : une compagnie pétrolière sait que dans trois mois elle aura besoin de 100 000 barils de pétrole. Le baril coûte aujourd'hui 70 dollars. Les tensions au moyen orient font craindre une hausse du prix du pétrole. La compagnie achète des « options d'achat » sur 100 000 barils à 70 dollars. Chaque option lui cotera, par exemple, 1 dollar. Trois mois après elle fera jouer son option et paiera son pétrole 70 dollars même si à ce moment là le prix sur le marché est de 150 dollars le baril.

Put.

Ce qui est possible pour l'acheteur est également vrai pour le vendeur : si le premier a peur que le prix augmente, le second a peur que le prix baisse. Pour celui-ci il existe le même genre de protection : il suffit d'acheter des « options de vente » (Put) ; lui aussi pourra vendre à un prix défini à l'avance, et éviter les désagréments de la baisse.

Il existe aujourd'hui une multitude de produits dérivés. La panoplie est très large : options, warrants, bons de souscription, *futures.* Ces « contrats à terme » portent sur une multitude de produits réels (qu'on appelle les « sous-jacents ») :

- Les matières premières et l'énergie.

- Les produits agricoles.

- Les monnaies.

- Les actions.

- Les taux d'intérêt

- Les indices boursiers.

- Les derniers arrivés sont des futures sur l'acier…

Les produits dérivés se négocient sur des marchés spécifiques. Les plus importants sont : Le NYMEX (New York Mercantile Exchange), Le LIFFE (London international futures exchange), le CBOT (Chicago

board of trade) et CME (Chicago mercantile exchange) A Paris on trouve le MONEP (Marché des Options Négociables de Paris), et le MATIF

(Marché à Terme International de France).

Les marchés et les cotations.

La bourse a énormément évolué au cours des dernières décennies. Depuis les années 1980 elle connaît une mutation permanente grâce à l'informatisation et à la télématique. Auparavant la cotation des titres se faisait « à la criée » autour de la corbeille. Les « agents de change »

confrontaient en quelques minutes l'offre et la demande de chaque action avec des signes incompréhensibles dans une agitation digne d'un marché aux poissons. Aujourd'hui tout passe par des systèmes informatiques : les ordres, drainés par les Sociétés de Bourse, sont confrontées automatiquement par les ordinateurs qui crachent instantanément leur « Cotation Assistée en Continu ». Le principe de base n'a guère évolué : un titre qui est plus demandé qu'offert voit sa valeur, son cours, augmenter. Un titre plus offert que demandé, baisse. Le miracle est que tout titre trouve toujours preneur, c'est le prix qui égalise toujours l'offre et la demande. La gestion du marché est assurée, en France par la société Euronext dans laquelle on fondu les bourses de Paris, Amsterdam et Bruxelles.

Le bon déroulement des opérations (notamment en ce qui concerne l'information, véritable nœud gordien de toute l'activité boursière) est contrôlé par l'AMF (Autorité des Marchés Financiers) qui a pris la place de la COB (Commission de Opérations de Bourse). Ce même rôle est assuré aux Etats-Unis par la SEC.

Les places boursières les plus importantes sont, dans l'ordre, celles de New York (NYSE : New York Stock exchange), de Tokyo ; Londres, Hong Kong et Paris.

New York représente pas moins de 60% de la capitalisation boursière mondiale. Londres et Tokyo 10% . Paris 5%.

De la spéculation au krach.

La bourse ne serait pas ce qu'elle est sans la spéculation. Cette activité si simple qui consiste à acheter quand le prix est bas et à vendre

quand le prix est haut, a, reconnaissons le, mauvaise presse. Dans la culture occidentale une telle manière de s'enrichir n'est traditionnellement pas bien vue : chez les romains les spéculateurs étaient lapidés ; au Moyen Age on leur promettait les flammes de l'enfer, ou plus concrètement celles des bûchers. Notre société, qui a souvent payé très cher les errements spéculatifs, (crise de 1929…) semble s'être réconciliée avec cette activité qui passe désormais, pour une activité de haute spécialisation, de grande intelligence et surtout de grande efficacité. Comment pourrait on dans une société fondée sur l'argent et la réussite ne pas admirer ceux qui en gagnent énormément et très vite ?

Le BA-BA du spéculateur.

Comment jouer à la bourse ? Rien de plus simple. Il suffit, au départ, d'avoir de l'argent. Et surtout de *ne pas avoir besoin* de cet argent. A partir de là tout est permis. A conditions de respecter quelques principes simples.

- **Faire comme les autres, avant les autres.**

On achète quand personne n'achète, on vend quand tout le monde achète. On achète de nouveau, quand tout le monde vend. Des fortunes colossales se sont faites, ou se sont consolidées, ainsi. Par exemple celle de Joseph Kennedy, dans les années 1930. Bien entendu celui qui « fait comme les autres, après les autres » va tout droit à la ruine. Les anglo-saxons l'appellent, justement, *the better fool.*

- **Entendre l'herbe pousser.**

On peut emprunter au camarade Lénine un conseil précieux : « le bon bolchevik est celui qui, l'oreille collée au sol, entend l'herbe pousser. » Cela signifie que on doit être à l'affût de la moindre nouvelle, du moindre signe annonciateur d'une évolution. On raconte que quelques semaines avant octobre 1929, en plein boum boursier, un magnat de la finance en allant à son bureau s'arrêta pour se faire cirer les chaussures. Le cire ur le reconnut et lui confia, heureux, qu'il avait lui aussi acheté quelques actions. En arrivant à son bureau l'homme réunit son staff et ordonna qu'on vende tout. A ses collaborateurs incrédules qui lui faisaient remarquer que la bourse n'avait jamais autant grimpé, il fit simplement remarquer : « Si les cireurs de chaussure achètent des actions c'est que la catastrophe n'est pas loin ». Le « bon bolchevik »

avait compris, par son bref échange, que la hausse des cours avait attiré à la bourse tout un tas de nouveaux acheteurs, et que la demande, anormalement élevée, avait crée une « bulle » qui ne pouvait qu'éclater.

- **Acheter au son du canon et vendre au son du violon.**

En clair acheter quand ça va mal et vendre quand ça va bien. C'est une variante du « faire comme les autres, avant les autres ». Car **«** les arbres ne montent jamais jusqu'au ciel ».

Voilà un dicton que l'expérience boursière a maintes fois confirmé. Plus facile à dire qu'à faire surtout quand « ne rien faire » signifie gagner de l'argent. Se retirer à ce moment là du marché, plus qu'une preuve de sagesse, est une preuve de courage. Jimmy Goldsmith a su le faire avant 1987.

- **Le levier c'est l'arme fatale.**

« Les marchés financiers sont à la recherche permanente de l'invention de la roue, chaque fois sous une forme plus instable » : disait J.K. Galbraith. Les spéculateurs ont une sorte de totem, une idole, un « truc extra » ; c'est **l'effet de levier**. Le levier, avec lequel Pythagore affirmait pouvoir soulever le monde est, à la bourse, tout mécanisme amplifiant la capacité de gain d'un investissement. Le levier le plus simple c'est l'endettement. Dans les années vingt, aux EtatsUnis on a inventé les Call Loans, des achats d'actions à crédit. Pour une mise de départ de 10

la banque vous prête 90 et vous achetez 100 d'actions. Quelques temps après vos actions valent 120 : vous les vendez ; vous remboursez la banque et, oublions commissions et intérêts, vous empochez une plus value de 20. Si vous n'aviez acheté que 10 (au comptant) vous auriez réalisé une plus value de 20%. Grâce à l'effet de levier votre gain est de 100%. Merci qui ?

Bien qu'il ait crée quelques problèmes en 1929 ce système est couramment utilisé à la bourse.

C'est même le système d'achat de base.

Dans l'histoire on a exploré plusieurs types de levier. Dans les années 1980 Michael Milken a inventé les Obligations à Haut Rendement qu'on a surnommé très vite les « junk bonds »

(obligations pourries). Il s'agissait d'obligations pouvant rapporter plus de 20% l'an puisqu'elles étaient destinées à financer des opérations financières risquées. Notamment des OPA hostiles ; des prises de contrôle de sociétés sur effet de levier (LBO : Leverage Buy Out). Milken, avec sa banque, la Drexel Burnham Lambert, levait des sommes colossales au profit de financiers ambitieux, comme James Goldsmith. Ceux-ci achetaient de grandes sociétés en difficulté mais ayant de beaux « actifs dormants » (terrains, immeubles), les découpaient et les vendaient en réalisant d'énormes profits. Ces profits faisaient le bonheur de Milken, et de tous ses clients. En 1987 son revenu a été de 550 millions de dollars, l'équivalent de 250 smic par jour, 3000 dollars la minute, en ne comptant que les heures ouvrables).

Après avoir accumulé des revenus inouïs, Milken a accumulé les chefs d'inculpation (98

exactement) et s'est retrouvé en prison avec bon nombre de ses collaborateurs. Quant à Goldsmith, lui, on ne l'a jamais retrouvé. Il a disparu en mer.

Encadré : Le grand frisson en option(s).

Depuis quelques temps les spéculateurs disposent d'un outil extraordinaire qui relègue tous les autres au rang d'artefacts rustiques aussi lamentables pour générer de la plus value qu'une dynamo de bicyclette l'est dans la production d'électricité, par rapport à une centrale nucléaire.

Nous avons vu quel était la fonction des produits dérivés à leur origine. On s'est rendu compte bien vite qu'ils pouvaient devenir le levier le plus extraordinaire qui soit.

Prenons un exemple simple.

Imaginez qu'au temps 1 une action soit cotée 100 euros. Vous prévoyez d'en acheter un certain nombre dans trois mois et vous avez peur que son cours monte. Vous allez souscrire une « option d'achat » (un Call) qui vous permet d'acheter l'action au temps 2 (dans trois mois) au prix du temps 1. Ce Call vous coûte 1 euro. Imaginez maintenant qu'à l'approche du temps 2 vos « craintes » se soient réalisées et que l'action côte désormais 121 euros.

Si vous en avez réellement envie vous pouvez acheter votre action 100

et faire une belle affaire. Sinon…Sinon vous pouvez revendre votre option.

Combien pouvez vous la revendre ?

Posez la question à un quidam qui passe, il fera le calcul que voici : Quelle est la valeur d'un papier qui me permet d'acheter 100 euros une action qui en vaut 121 ? Si on répond « 20 euros » on ne doit pas être loin de la vérité.

Précisons.

Au temps 1 j'aurais pu avec 100 euros acheter une action 100. Au temps 2 j'aurais pu la revendre 121. J'aurais réalisé une plus value royale de 21%.

Avec ces mêmes 100 euros j'aurais pu acheter 100 Call à 1 euro pièce. Ces Call valent au temps 2, 20 euros pièce. En tout ça fait 2000 euros. Et une plus value, si on compte bien, de 2000%. Voilà l'intérêt d'une option. Transformer une plus value de 20% en plus value de 2000%. Qui dit mieux ?

Un détail : que se passe-t-il si au temps 2 le cours de l'action, au lieu d'augmenter diminue , même d'un centime ? Combien vaut mon Call si l'action, au temps 2, cote 99,99 euros ?

Reposons la question au quidam qui passe. Il fera le calcul que voici : quelle est la valeur d'un bout de papier qui me permet d'acheter 100 euros une action qui sur le marché en vaut 99,99 ?

Si on répond « que dalle ! » on ne doit pas être très loin de la vérité.

C'est ça le petit problème des options. On peut gagner gros ; mais on peut **tout** perdre.

A moins que…

Dans la spéculation à l'ancienne on ne pouvait tirer profit d'une baisse qu'en achetant et en attendant de temps meilleurs pour revendre. Avec les produits dérivés on peut transformer une baisse en gain direct. Il existe une autre type d'options, les Put ou options de vente qui permettent cette gageure. Un Put est à l'origine un mécanisme de protection des vendeurs contre une baisse des prix. Le raisonnement est parallèle à celui décrit plus haut : au temps 1

on achète une « option » qui vous permet de vendre au temps 2 au prix du temps 1. Dès lors si au temps 2 le prix a baissé l'option prend de la valeur car elle permet de vendre le produit, ou le titre, plus cher que le prix du marché. En clair en ayant un Put vous avez la possibilité de vendre, mettons 100 euros, une action que vous pouvez acheter sur le marché 80.

On peut donc parier sur une hausse comme on peut parier à la baisse…mais alors pourquoi ne pas parier sur les deux en même temps ?

Personne ne vous l'interdit. On peut très bien acheter des call et des put en même temps. Donc parier en même temps sur pile et face. A ce moment là il faut prier (très fort) pour que le cours de l'action (ou du sous-jacent) connaisse une variation *très* forte. Soit à la hausse soit à la baisse. Si le cours ne varie pas (ou varie faiblement) vous perdez tout ! C'est désespérant…

Allez, vous avez une dernière chance : il existe des produits dérivés qui vous permettent de miser sur la… stabilité d'une valeur !

Les sots sont tôt ou tard séparés de leur argent.

Mais en quoi consiste la sottise ? Ignorer les conseils précédents en serait déjà un signe. Selon Galbraith il en est un autre qui ne trompe pas : c'est associer la réussite à l'intelligence…

En 1994 deux économistes en odeur de prix Nobel Myron Scholes et Robert C. Merton, participent, avec un trader réputé, John Meriwater à la création du fonds d'investissement L.T.C.M., (Long-Term Capital Management).

Sachant que les deux sommités travaillaient sur les marchés dérivés et que Scholes avait mis au point une formule révolutionnaire permettant de calculer la valeur des options, les clients se sont précipités, attirés par la promesse de réaliser d'importants gains quelle que fut l'orientation des marchés. Et pas n'importe quels clients : des banques centrales y compris une d'un pays du G7, en faisaient partie. Jusqu'en 1997 tout s'est bien passé, en trois ans LTCM avait multiplié par trois les capitaux qu'on lui avait confié. Cette même année les deux économistes reçoivent le prix Nobel. La même année toujours se déclenche la crise asiatique. Ayant pris des risques inconsidérés LTCM a eu en 1998 des pertes pour 12

milliards de dollars et frôle la faillite, risquant d'entraîner des pans entiers de la finance internationale dans le gouffre. L'intervention de la banque centrale évite le pire.

Les prix Nobel sont revenus à leurs chères études.

N'oublions pas cet ultime conseil de prudence que donne Galbraith : « associer l'optimisme trop affiché à l'imbécillité probable »

ENCADRE. Un coup de Put.

Un des à cotés les plus troublants du 11 septembre est lié à la possibilité que certains aient tiré profit de la baisse des actions grâce aux produits dérivés. Ben Laden a-t-il profité du 11

septembre pour réaliser un joli coup en bourse ? Théoriquement c'est plus que possible. Si c'était vrai ce serait sans doute le plus terrifiant délit d'initié de l'histoire. Ben Laden savait que le cours d'un certain nombre d'actions, notamment celles des sociétés d'assurance du World Trade Center, allaient être durement affectées par l'attentat. Il aurait suffi d'acheter un gros paquet de Put sur ces actions pour être assuré de faire une énorme plus value. Ben Laden l'a-t-il fait ? Les autorités américaines ont jeté un voile pudique sur les transactions concernant les sociétés liées au WTC dans les jours ayant précédé l'attentat.

Les plus beaux krach de l'histoire.

Les krach boursiers sont parmi les moments les plus singuliers de la vie économique. Après une période de forte hausse des cours boursiers, en quelques heures, en quelques jours les cours s'effondrent. Tout le monde se précipite pour vendre : c'est la panique. Des milliards s'évaporent. Folie ou au contraire extrême forme de rationalité ?

La tulipomanie.

Le premier Krach de l'histoire moderne ne porte pas sur des actions mais sur une fleur innocente : la tulipe. Cette fleur, inconnue jusque là en Europe a été introduite en Hollande dans les années 1550. Rare et

admirée, elle devient très vite un symbole de luxe extrême et de richesse. Les bourgeois fortunés l'exhibent à leur table lors de repas fastueux. Peu à peu une véritable manie se déclenche. Les bulbes se négocient à des prix inouïs. Le bulbe de *Semper Augustus* , une espèce particulièrement rare, côte 1000 florins en 1623, deux fois plus en 1625, et 5500 en 1637. L'équivalent du prix d'une maison à Amsterdam. Des oignons encore plus rares dépassent les 6500 florins alors que le revenu moyen annuel était de 150 florins.

Les gens vendent leurs bien pour se lancer dans la spéculation. Des activités de toute sorte sont stimulées par cette folie. Une prospérité débordante baigne la Hollande. En pleine folie spéculative un évènement déplorable se serait produit. Un marchand ayant investi tous ses biens dans l'achat de bulbes en orient voit enfin arriver son navire. Ravi il monte à bord et offre des harengs à l'équipage. Au moment de compter les bulbes ils se rend compte qu'il en manque un : un marin ignorant était en train de le manger en accompagnement de son hareng comme un vulgaire oignon !

Toujours est il que un beau jour, vers la fin des années 1630, quelque chose se brisa et la folie spéculative montra son autre versant, celui qui descend : le précipice. En quelques mois les prix s'effondrent, les marchands sont ruinés entraînant la Hollande toute entière dans une récession longue et violente.

Le Jeudi Noir.

Le jeudi 24 octobre 1929 restera dans les mémoires comme la catastrophe boursière par excellence, ayant ouvert la voie à la crise économique la plus douloureuse de tous les temps.

La violence de la chute s'explique par l'ampleur particulièrement déraisonnable du boom qui l'a précédée et par un contexte particulièrement malheureux où la stupidité des hommes a donné la pleine mesure de sa capacité de nuisance.

Un boom malsain.

Les années 20 (les années folles) furent marquées par une expansion trompeuse : derrière une vitrine de bien être (développement de l'automobile, du cinéma, du sport, de la radio) se cachait une réalité économique faite d'égoïsmes nationaux, d'inégalités sociales et d'incapacité des responsables (protectionnisme à outrance, politiques monétaires visant à maintenir ou rétablir la parité or, politiques déflationnistes empêchant toute hausse du pouvoir d'achat).

A la bourse le boom était alimenté par les achats à crédit (les call loans) et le développement de *sociétés d'investissement* . Ces sociétés n'avaient à leur actif que des actions et proposaient leurs propres actions à la vente. Une sorte de système de poupées russes à l'envers, où la hausse alimentait la hausse ; d'autant plus que ces sociétés s'achetaient mutuellement leurs actions. Ces systèmes attiraient à la bourse des péculateurs du dimanche, enthousiastes et imprudents, auxquels les banques prêtaient sans retenue.

Le système de banques centrales étant fédéral on a eu une politique monétaire *inepte* (Friedman) : alors que Washington augmentait les taux, mettant l'industrie en difficulté, New York les maintenait bas, favorisant le crédit et la spéculation.

Ce n'est qu'un début…

Dès lors il a suffi que quelque escroc (le fameux Hatry, inventeur du photomaton) fasse faillite, que les taux d'intérêts augmentent (tardivement), et que des signes inquiétants de baisse viennent d'Europe ou des marchés de matières premières…

La panique se produit dans la matinée du jeudi 24 octobre quand 13 millions de titres sont jetés sur le marché, à « des prix qui brisèrent les rêves et les espoirs de ceux qui les possédaient » (Galbraith). Dans l'après midi un consortium de banquiers dirigé par Morgan décide d'opérer des achats massifs pour stabiliser le marché. Chaque responsable y alla de son refrain rassurant : Mitchell (dirigeant de la banque centrale de New York) parla de

« difficultés purement techniques » ; le président Hoover affirma que « les affaires du pays sont assises sur une base solide et prospère ».

Après une légère accalmie le cataclysme reprend le mardi 29. « Ce qui paraissait un jour être la fin, se révélait le lendemain n'avoir été que le commencement » (Galbraith). Malgré les appels au calme de Ford, de Rockefeller, et même des pasteurs dans les églises la panique s'installa. Tout fut tenté. Les sociétés d'investissement en vinrent même à acheter leur propres actions sans valeur dans la tentative désespérée d'en enrayer la chute : « ce fut peut être la première fois que des hommes réussirent, sur une large échelle, à s'escroquer eux-mêmes »

dira Galbraith.

Le Dow Jones qui était à 115 en 1929 tombe à 26 en 1932.

Que des spéculateurs imprudents aient été réduits à la faillite n'est pas le plus grave, même si certains en sont venus à se suicider. Le plus grave est que le krach va déclancher une crise d'une violence inouïe avec un système bancaire ravagé, une production chutant de moitié, des millions de paysans ruinés, des dizaines de millions d'hommes réduits au chômage. Avec comme horizon inévitable, l'immense boucherie de la deuxième guerre mondiale.

Le lundi noir de 1987.

La deuxième moitié des années quatre-vingt furent celles du « Big Bang » à la bourse. Dopés par le retour au pouvoir d'un libéralisme pur et dur, la déréglementation,, les privatisations et le retour de la croissance, les marchés financiers ont connu une véritable explosion.

L'ère de J.R.

Après les égarements fleuris des années 70 la mode est à l'exaltation de l'argent et de la réussite. A la télévision l'ignoble J.R. devient, à la surprise de ses propres créateurs, obligés de suivre les demandes du public, le héros de « Dallas » (ton univers impitoyable glorifie la loi du plus fort). Les « golden boys » les « yuppies (de Y.U.P. young urban professional) dont la devise est « think DINK » (Double Income, No Kids), bardés de diplômes et manipulant des outils sophistiqués, prennent en main les marchés financiers, mettant sur la touche les vieux opérateurs, dépassés par les évènements. Mikaël Milken et ses Junk Bonds, Jimmy Goldsmith et ses OPA, sont les héros de cette époque marquée en France par l'ascension irrésistible de Bernard Tapie.

De 1983 à 1987 le Dow Jones passe de 1000 à 2700, le Cac 40 de 1000 à 3700.

La panique… assistée par ordinateur.

Le lundi 19 octobre 1987 , à New York, le Dow Jones perd, en une seule séance, 22.6%.C'est la plus forte baisse de l'histoire en un jour, même le jeudi noir de 29 est battu. Les autres places boursières suivent dans l'ordre du lever de soleil : Tokyo, Hong Kong, Paris, Londres.

Le déclenchement de cette nouvelle panique est du à la véritable guerre monétaire que se livrent Washington et Bonn, à coups de hausse des taux d'intérêts. L'augmentation des taux crève la bulle spéculative. La panique qui s'en suit est d'une espèce nouvelle : c'est une panique qui ne touche pas seulement les hommes, mais également les ordinateurs.

Programmées par les golden boys pour débiter automatiquement des ordres d'achat et de vente à la moindre variation des cours, les machines réagissent bêtement. Les cours s'effondrent ; elles vendent massivement. Les cours baissent encore : elles vendent encore.

En très peu de temps 500 milliards de dollars se volatilisent.

Mais la leçon de 1929 a été retenue et, cette fois-ci l'économie est réellement saine. Très vite les vieux opérateurs reprennent les choses en main. Les golden boys sont écartés d'abord, licenciés ensuite (20 000 à Wall Street). Leurs machines infernales débranchées. Les Zinzins achètent massivement, les taux sont baissés. Les états mettent tout leur poids dans la garantie des marchés et des intermédiaires. La tempête passe très vite et la bourse reprend son ascension.

La crise asiatique et le e-krach.

Les deux dernières crises financières se sont produites coup sur coup entre 1997 et 2000.

La crise asiatique n'est pas un krach boursier à proprement parler amis a eu des conséquences financières importantes.

La reprise économique des années 80-90 a fait la part belle aux économies du sud est asiatique, entraînées par le Japon et la délocalisation. Prise dans l'euphorie les entreprises de cette zone se sont lourdement auprès des banques qui, en oubliant toute prudence ont financé des investissements lourdement surdimensionnés.

Le déclic va être une crise immobilière en Thaïlande qui met plusieurs banques en cessation de paiements. En Juillet 1997 une spéculation à outrance contre le bath thaïlandais entraîne la sa chute vertigineuse et celle des monnaies indonésienne, malaise, et philippine (jusqu'à 75%

de baisse). La crise se répercute à l'automne sur les puissances industrielles de la zone (Corée, Taiwan, Singapour, Hong Kong) dont les entreprises et les banques étaient lourdement endettées.

Pendant que l'orient coule, en occident on se la coule douce : chez nous les marchés financiers qui avaient été secoués par plusieurs crises successives ont trouvé un autre filon : les NTIC les nouvelles technologies de l'information et de la communication. Des entreprises minuscules mais à fort potentiel (les start up) font des étincelles sur le NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotations, créé en 1971), le marché qui leur est consacré à New York. Chacun voit dans le moindre portail internet une opportunité à saisir.

L'exemple de Microsoft qui a crée des millionnaires à la pelle (en 1993 deux mille deux cents employés de Microsoft étaient millionnaires) est dans tous les esprits et tout le monde à défaut d' imiter Bill Gates pour le moins « se remplir les poumons de l'air qu'il avait respiré ».

Bien entendu toute prudence est oubliée et la bulle devient colossale. Au tournant du millénaire tout le monde retient son souffle parce qu'on craint un « bug » pour le 31 décembre à minuit. Il ne se passera rien. C'est en avril que la bulle éclate sur le NASDQ entraînant toutes les places boursières de la planète. Le CAC 40 qui avait franchi le cap des 6000 points se retrouve à 2300. Même les entreprises les plus solides ont vu le cours de leur action fondre de 50 ou 75%. Quand aux start up, la plupart ont connu le sort des bulles de savon.

Chapitre 10- L'économie déchaînée.

dans ce chapitre :

- La crise du keynésianisme

- la critique de l'état providence.

- La déréglementation depuis les années 80.

- Quel choix pour l'Europe ?

1-la crise du keynésianisme.

A la fin des années 1970 les économies occidentales touchent le fond. L'expérience heureuse des Trente Glorieuses s'achève dans le désordre et le doute.

En 1973 le choc pétrolier a fait vaciller sur ses bases tout un modèle économique et social.

Lentement mais sûrement la conscience de la crise s' insinue dans les esprits aussi sûrement que les mécanismes économiques se voient insidieusement condamnés au dérèglement, au dysfonctionnement, aux aberrations les plus désolantes.

Si on voulait faire un état des lieux des économies occidentales au tournant entre les années 70 et 80, il serait sans appel :

- La croissance essoufflée et menacée.

- Les états impuissants accumulent les déficits.

- L'inflation devient galopante.

- Le chômage explose.

- Les conflits sociaux se durcissent.

Mauroy ou le chant du cygne du keynésianisme.

La France ne fait rien comme tout le monde. Elle l'a prouvé, pour son honneur ou son malheur, à maintes reprises dans son histoire. Au début des années 80 alors que les grandes démocraties occidentales entamaient leur révolution libérale, la France s'est lancée dans ce qui est passé à l'histoire comme la dernière expérience de keynésianisme pur et dur. L'échec, économique, du gouvernement Mauroy est donc symptomatique de la fin d'une époque.

Avec la victoire de François Mitterrand à l'élection présidentielle de 1981 la gauche revient au pouvoir après un sevrage de trois décennies. Ayant passé « les trente glorieuses » dans l'opposition elle arrive au pouvoir avec un programme qui est le pur fruit de cette époque. Le

« programme commun » date de 1972, date évidemment symbolique de l'avant crise.

La majorité précédente avait, lors du gouvernement de l'économiste

Raymond Barre (1976-1981) pris conscience des révisions déchirantes à opérer mais à avoir raison avant l'heure…Les français ont rejeté l'austérité proposée par le professeur Barre et le

« changement dans la continuité » de Valéry Giscard d'Estaing.

Les réformes de la gauche au pouvoir sont connues : au-delà de l'abolition de la peine de mort et de la libéralisation des ondes, symptomatiques d'un changement de mentalité, l'essentiel porte sur un très vaste programme de nationalisations.

La loi du 11 février 1982 nationalisait une quarantaine de banques et de groupes financiers (dont la BNP, Suez et Paribas) la Compagnie générale d'Electricité (CGE), Saint-Gobain, Pechiney-Ugine Kuhlmann, Rhône-Poulenc, Thomson-Brandt.

Bien que s'inscrivant dans le prolongement de la philosophie des nationalisation de 1936 et de 1945 celles opérées en 1982 avaient essentiellement comme but de donner à l'état les moyens de lutter contre la crise économique. La nationalisation des banques devait permettre à l'état de piloter une politique d'investissement lourds ayant comme buts prioritaires l'emploi, la recherche technologique, et le renforcement des secteurs jugés prioritaire par le Plan. Les entreprises nationalisées devaient par ailleurs devenir des exemples de progrès social et accompagner l'applications des lois Auroux pour une plus grande participation des employés dans la vie des entreprises. La France caresse le rêve d'une « économie mixte » dans un pays modernisé par la loi de décentralisation.

La relance et l'échec.

Du point de vue du pilotage économique la politique de Pierre Mauroy est caractérisée par une volonté, purement keynésienne, de relancer l'activité économique par « la consommation populaire ». Dans cette optique les bas revenus (SMIC, retraites, allocations familiales) sont augmentés pour relancer la machine et faire baisser le chômage tout en opérant une « plus juste répartition des fruits de la croissance ». Pour lutter directement contre le chômage, alors que l'état crée directement quelques 170 000 emplois on mise sur le « partage de l'emploi » : cinquième semaine de congés payés, retraite à soixante ans ; les 35 heures, vieille promesse de la gauche, sont écartées : on passe, timidement, à 39 heures hebdomadaires.

Les résultats économiques de cette politique sont bien décevants. Le

contexte international y est pour beaucoup : la France s'inscrit totalement à contre courant d'un monde en stagnation à cause des sévères politiques de rigueur ; les entreprises françaises, par ailleurs, ne croient pas à la politique du gouvernement. Dès lors la relance française tourne court et le bilan est bien morose : la croissance reste molle : 2,5 %. C'est pratiquement ce que l'état a injecté dans l'économie. L'emploi ne redémarre pas (symboliquement la barre des 2 000 000 de chômeurs est franchie en 1982) contrairement à l'inflation qui reste forte (8 points de plus qu'en Allemagne). Mais surtout le déficit commercial se creuse (plus de 90 milliards de francs) dans un contexte particulièrement défavorable : le deuxième choc pétrolier vient de se produire et le dollar s'est envolé à plus de dix francs ; les entreprises françaises paient le fait d'avoir des clients essentiellement dans un Tiers Monde ruiné par ce contexte particulier. Les Français profitent de leur pouvoir d'achat supplémentaire pour acheter des produits étrangers, notamment des magnétoscopes japonais que le gouvernement essayera vainement d'arrêter (à Poitiers…) par quelques trouvailles administratives. Rien n'y fera et le franc devra être dévalué à trois reprises sous les gouvernements Mauroy.

L'expérience du gouvernement Mauroy marque une rupture à plus d'un titre. C'est d'abord la rencontre entre la gauche française et la crise qu'elle avait tendance à attribuer jusque là à la mauvaise gestion de la droite. Cette prise de conscience, entérinée par François Mitterrand (et popularisée par Yves Montand lui-même dans l'émission télévisée « Vive la crise ») va permettre à la France de faire le choix de la rigueur et de l'Europe. Mais c'est surtout la fin des politiques keynésiennes, de l'illusion que l'état peut imprimer sa volonté à l'économie, que la France expérimente au début des années 80. Une page s'est tournée.

La courbe de Phillips revue, Keynes corrigé.

Pendant des décennies tout le credo keynésien était concentré dans le tracé oblique de la courbe de Phillips ; dans le « cruel dilemme » inflation-chômage. Tout au long des années 60

et 70 on a cru que le chemin qu'elle traçait était le seul que la politique économique pouvait suivre : ou moins de chômage au prix d'une plus forte inflation ou moins d'inflation au prix de plus de chômage.

Le choix récurrent des gouvernements se porte plutôt sur la lutte contre le chômage et inévitablement l'inflation augmente. Dans les années soixante la courbe des Etats-Unis ressemble à ceci :

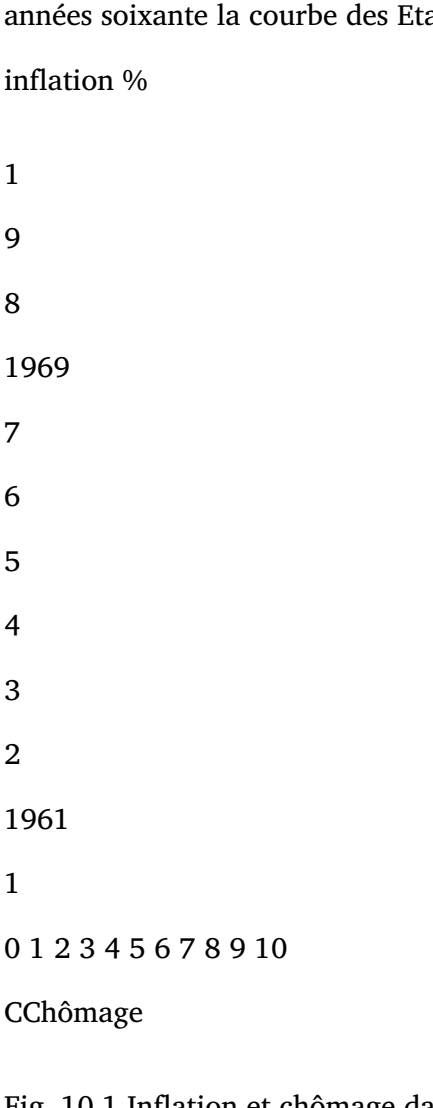


Fig. 10.1 Inflation et chômage dans les années 60 aux Etats-Unis.

On part d'un taux de chômage relativement élevé (7%) et d'une faible inflation (1%) en 1961

pour arriver à une inflation relativement élevée (7%) et un chômage très bas (3,5%). Tout cela est strictement conforme aux analyses de Phillips. Le gouvernement préfère lutter contre le chômage et accepte un taux d'inflation plutôt fort ; tout va bien.

Vous avez dit stagflation ?

Dans les années 70 et 80 la situation se complique sérieusement. Bien que le balancement entre inflation et chômage continue, les deux fléaux semblent irrésistiblement poussés à la hausse dans une spirale infernale.



Fig 10.2 Inflation et chômage dans les années 60-80 aux Etats-Unis.

Le phénomène surprend les gouvernements et les économistes qui y perdent leur latin. Que l'inflation et le chômage augmentent en même temps c'est (théoriquement) impossible : on ne peut pas avoir en même temps les symptômes d'une surchauffe (l'inflation) et d'une stagnation (le chômage) ! Un moteur qui chaufferait à l'arrêt… En attendant d'élucider le mystère les économistes décident de donner à ce nouveau phénomène un nouveau nom. On l'appellera « stagflation », de « stag » pour stagnation et « flation » pour inflation.

Les explications de cette aberration qui laisse tout le monde pantois sont nombreuses et divergentes. Les uns parlent de « choc d'offre » (choc pétrolier, baisse de la productivité) et des nouvelles conditions de la production qui pourraient expliquer le lien baisse de la production - hausse du chômage - hausse des prix. D'autres mettent en avant l'ouverture des économies et le rôle néfaste du différentiel d'inflation : un pays à plus forte inflation perd de sa compétitivité à l'exportation, vend moins, produit moins et a donc une hausse du chômage.

Toutes ces analyses sont plausibles mais dans ces années de doute une explication va s'imposer tout en imposant et son auteur et sa famille de pensée : celle de Milton Friedman.

L'explication (lourde) de Milton.

C'est Milton Friedman qui va se charger de démolir la courbe de Phillips et porter, par là même, un coup fatal au keynésianisme.

L'analyse de Friedman n'est pas simple, mais elle comporte des éléments qui s'inscriront définitivement dans le paysage des références économiques à partir des années 1980.

Friedman considère qu'il n' *existe pas* de lien entre l'inflation et le chômage. La courbe de Phillips est un leurre et les politiques qui s'en sont inspirées se sont révélées catastrophiques parce qu'en poursuivant un objectif impossible à atteindre elles ont tout simplement déréglé la machine économique.

Le chômage, c'est naturel.

L'erreur principale de nos gouvernements a été de croire qu'on pouvait atteindre le taux de plein emploi ; or le plein emploi n'existe pas. Dans une économie, quoi qu'il arrive, il existe toujours un nombre de chômeurs en dessous duquel on ne peut pas descendre : des

personnes qui changent d'emploi de leur plein gré ou des employés licenciés à la suite de la faillite de leur entreprise : chose tout à fait normale y compris en période de croissance. Ce chômage que Friedman appelle « naturel » est de courte durée et touche entre 4 et 5% de la population active. Or, pendant les trente glorieuses, le taux de chômage a été souvent en dessous de ce chiffre : un taux de 2% n'était pas rare. La France comptait, par exemple en 1969, 200 000

chômeurs! Les gouvernements ont crû qu'il s'agissait là de taux *normaux* de chômage : grave erreur. Ces taux n'étaient pas des taux de chômage, ni même des taux de plein emploi ; c'étaient des taux de *suremploi*. En clair nos économies connaissaient une véritable pénurie de travail, liée à un moment exceptionnel de croissance. Les économistes, les gouvernants, tout le monde a cru qu'il s'agissait là de la normalité économique. Erreur fatale.

Que se passe-t-il si on essaye de baisser un taux de chômage naturel ? On franchit une frontière dangereuse car en dessous de ce taux on va, et là seulement, accélérer l'inflation.

C'est pour cela que le taux de chômage naturel est aussi appelé NAIRU : *Non Accelerating Inflation Rate of Unemloyment* (taux de chômage n'accélérant pas l'inflation, concept introduit par Franco Modigliani). Les politiques de relance, poussées au-delà du raisonnable mettent l'économie, si elles franchissent ce cap, en situation de surchauffe inflationniste. C'est cette accélération de l'inflation qui va de manière trompeuse et temporaire faire baisser le taux de chômage.

Anticipations.

Une des données essentielles de l'analyse de Friedman est la prise en compte des *anticipations* des acteurs. Les anticipations sont ici celles des demandeurs d'emploi qui prennent en compte dans leur choix (entrer ou non sur le marché du tra vail) comme élément essentiel le salaire. Or la politique de relance fait augmenter les salaires avant même que d'avoir fait augmenter l'inflation. Plus de demandeurs d'emploi vont vouloir travailler pour ces salaires apparemment supérieurs : le chômage va donc baisser. Mais, dans un deuxième temps, l'inflation jouant, les personnes attirés par des salaires plus élevés sur le marché du travail vont se rendre compte de leur erreur de calcul : compte tenu de l'inflation les salaires offerts sont moins intéressants que prévu : ces gens là vont donc revenir au chômage. Le chômage augmente donc (il revient à son niveau « naturel ») mais avec l'inflation à un niveau supérieur. Cette inflation va peu à peu paralyser l'activité économique et le chômage va encore augmenter.

Le gouvernement sera tenté d'opérer une nouvelle politique de relance qui va avoir exactement les mêmes conséquences que la précédente, mais pour des niveaux d'inflation et de chômage supérieurs. La spirale s'explique. Le mystère de la stagflation s'éclaircit. Le néo- libéralisme est sur orbite.

C'est sur le problème central de la courbe de Phillips que Friedman porta le coup fatal.

Les keynésiens, qui continuaient à la défendre « perdirent la face et perdirent de l'influence.

Ce fut une débâcle. » (Axel Leijonhufvud)

2 : A mort l'Etat.

Dans les années 70 et 80 c'est une véritable déferlante qui s'abat sur la vieille économie keynésienne et sur l'état. Sur la base des idées des vieux sages von Hayek et Friedman qui avaient maintenu vivante la flamme du libéralisme pendant les temps difficiles, toute une génération de nouveaux économistes va s'attaquer au rôle économique de l'état et aux vieux dogmes de la solidarité et de la justice sociale.

von Hayek le catallactique.

Prix Nobel d'économie en 1974, auteur de quelques deux cents ouvrages, Friedrich-August von Hayek (1899-1992) est un penseur dont la stature dépasse largement le champs de l'économie. Au-delà de ses théories économiques exprimées notamment dans « Prix et production » (1931) , von Hayek est un théoricien de l'évolution culturelle et morale de la société. Cette évolution est décrite comme une série d'essais dont la société garde la mémoire, rejetant les solutions inefficaces et gardant celles qui se sont révélées performantes.

La société libérale moderne, caractérisée par « l'ordre spontané » (ordre catallactique) du marché, est le résultat de cette évolution : elle est la plus performante, car aucune autre organisation n'a donné de meilleurs résultats qu'elle, par le marché et la division du travail : elle a permis notamment du point de vue intellectuel un progrès sans précédent.; elle est la plus morale puisque elle a mis en place un

système de coopération pacifique qui se substitue aux anciens ordres fondés sur la violence et la coercition. Au cœur de la philosophie économique de von Hayek il y a l'ordre « catallactique » du marché (du grec *katallattein* échanger) un ordre polycentrique spontané où les prix jouent le rôle de « medium de communication ».

Hayek critique l' organisation actuelle de nos états puisqu'elle ne respecte pas le principe essentiel de la séparation des pouvoirs : exécutif et législatif sont en effet issus de la même majorité, et le premier s'impose au deuxième. Von Hayek préconise l'instauration de deux assemblées, élues à des moments et selon des modalités différentes et se partageant le pouvoir de voter l'une la partie « recettes » du budget, l'autre la partie « dépenses ». Cette organisation permettrait de mettre fin à la croissance des prélèvements dont la « minorité » est toujours victime. Au nom notamment du concept frauduleux et démagogique de « justice sociale » (« le mirage de la justice sociale ») qui n'est que le fait de céder à « l'exigence de quelques groupes d'intérêts » et le fait de justifier moralement ce qui n'a aucune justification morale.

« Le plus grand service dont je sois encore capable envers mes contemporains serait de faire que ceux d'entre eux qui parlent ou écrivent éprouvent désormais une honte insurmontable à se servir encore des termes « justice sociale ».(*La présomption fatale.* 1988).

Incorrigible von Hayek.

Les économistes de l'offre : Gilder et « l'aiguillon de la pauvreté ».

Parmi les économistes de l'offre, George Gilder n'est probablement pas le plus profond mais il est sans doute le plus explicite. c'est pour cela peut-être que son livre « *Richesse et pauvreté* (1980) » passe pour avoir été le livre de chevet de Ronald Reagan. Cet ouvrage part d'un constat radical : quelle est la première cause de la pauvreté ? réponse tranchante de Gilder : les politiques de lutte contre la pauvreté. Car « la pauvreté est moins un état de revenus qu'un état d'esprit. L'assistance publique détruit la plupart de ceux qui en deviennent tributaires ».

ainsi la pauvreté aux Etats-Unis serait le legs maudit des politiques démocrates des années soixante, qui ont littéralement rendu amorphes des groupes entiers de la société américaine, comme les noirs. «

Quiconque connaît un tant soit peu l'élite économique et politique sait qu'il est désespérément vain de donner aux Noirs des responsabilités élevées… ».

Mais alors que faut il faire pour les pauvres ? Rien. « L'aiguillon de la pauvreté est la chose la plus nécessaire aux pauvres. » Il faut en quelques sorte que la pauvreté soit douloureuse pour que les pauvres aient la volonté de s'en sortir.

« Travail famille et foi sont les seuls remèdes à la pauvreté. pour grimper dans l'échelle sociale les pauvres doivent d'abord travailler avec plus d'acharnement que les classes supérieures. Toutes les générations de pauvres l'ont fait. » L'état a crée et maintient l'illusion que l'on peut s'en sortir sans efforts. Ceux qui disent, comme la magazine *Fortune*, que 75%

des américains les plus riches le sont par l'héritage, se trompent. « La richesse est moins le produit de l'argent que de la volonté ».

Laffer et la révolte fiscale.

Arthur B. Laffer (né en 1940) est un autre représentant de l'économie de l'offre, et un autre partisan et inspirateur de Reagan. En 1979 il publie avec Jan Seymour « L'Économie de la révolte fiscale » (*The Economics of the Tax Revolt*).

Son œuvre est toute entière contenue dans l'adage « trop d'impôt tue l'impôt » et dans la fameuse « courbe de Laffer » qui passe pour en être la preuve scientifique.

Recettes

B

A

C

taux

d’imposition

0%

100%

Fig . 10.3 La courbe de Laffer

La légende veut que cette courbe ait été tracée sur une nappe de restaurant, à la fin de repas.

Elle a été présentée plus sérieusement à un congrès de l’American Statistical Association en 1978.

La courbe met en relation le taux d’imposition et les recettes fiscales. Selon une logique grossière lorsque le taux d’imposition augmente, les recettes de l’état ne peuvent qu’augmenter. C’est vrai, dit Laffer, mais seulement jusqu’à un point (B sur le schéma). Ce point représente le « seuil de supportabilité de l’impôt », au-delà de ce point toute augmentation des impôts va faire baisser les recettes. La courbe se prolonge jusqu’à un hypothétique taux de prélèvements de 100% pour lequel les recettes de l’état seraient nulles.

L’explication de cette partie décroissante de la courbe tient à l’effet « dissuasif » de l’impôt.

Au-delà de certains taux les gens seraient découragés de travailler ou de gagner de l’argent et préféreraient travailler moins et gagner moins. Ou, ce qui revient au même, déclarer moins.

L’augmentation du taux d’imposition modifie la structure des prix relatifs et des coûts d’opportunité des agents. Compte tenu du peu de gain réel que donnerait un revenu supplémentaire les agents préféreraient aller à la pêche ou s’occuper de leur famille plutôt que de travailler pour l’état.

Laffer dénonce donc l’irrationalité d’un taux d’imposition excessif. Si le taux se situe au point C l’état se condamne à avoir moins de recettes qu’en B et autant qu’en A, c'est-à-dire pour un taux nettement plus bas.

Il résulte de cette analyse une conséquence pratique véritablement renversante : si l’état a fait la bêtise de pousser trop loin le bouchon

fiscal, un miracle est possible s'il décide de rebrousser chemin. Que se passe-t-il si l'état décide de baisser les impôts dans un pays où la pression fiscale est comprise entre les points B et C de la courbe ? La réponse Laffer est évidente : les recettes de l'état vont augmenter.

L'aversion des libéraux vis-à-vis des impôts n'est pas nouvelle.

Smith notait déjà en 1776 : « l'impôt peut entraver l'industrie du peuple et le détourner de s'adonner à certaines branches de commerce ou de travail, qui fourniraient de l'occupation et des moyens de subsistance à beaucoup de monde. Ainsi, tandis que d'un côté il oblige le peuple à payer, de l'autre il diminue ou peut-être anéantit quelques-unes des sources qui pourraient le mettre plus aisément dans le cas de le faire » (*La Richesse des nations*. 1776) En 1844 un fiscaliste français, Jules Dupuit, mène une analyse des impôts qui anticipe assez précisément celle de Laffer. Mais les travaux de ce dernier seront bien plus percutants parce qu'ils s'inscrivent dans une période historique qui était mûre pour les recevoir. La révolte fiscale, symptôme d'une véritable révolution culturelle, attendait une justification théorique.

Laffer lui a fourni.

Vive la réforme fiscale.

Dans la réforme fiscale acclamée à cor et à cris par les économistes de l'offre deux idées sont mises en avant :

- la réduction du poids global des prélèvements. Friedman ne voulait il pas instaurer une nouvelle fête de l'indépendance marquant dans l'année le jour où, enfin le contribuable commençait à travailler pour lui-même ?

- la réduction ou l'abolition de la progressivité de l'impôt considérée comme particulièrement injuste et pénalisante pour les hauts revenus qui sont ceux qui se réinvestissent le plus. L'idéal étant de créer une « flat tax » à taux unique et bas (par ex 7%) et à l'assiette évidemment élargie. Aucun gouvernement n'est évidemment allé aussi loin mais tous suivent la même optique : diminuer le nombre de tranches d'imposition ce qui signifie diminuer la progressivité de l'impôt.

Friedman et les « nouveaux classiques » ou de l'inutilité de la

politique économique.

Milton Friedman (né en 1912, prix Nobel en 1976) est sans doute l'économiste le plus important de notre époque, celui dont les analyses influencent toutes les instances décisionnelles do monde, du gouvernement américain, à l'UE en passant par le FMI.

Pourtant Friedman n'est pas un homme aux prises de position nuancées ; qu'on en juge : la Sécurité Sociale ? inutile. l'Euro ? Une mauvaise idée. Les syndicats ? « ils nuisent au public dans son ensemble, mais aussi aux travailleurs dans la majorité des cas ». L'aide aux pays du Tiers Monde ? inefficace et inéquitable. Un certain nombre de choses devraient être abolies : l'interdiction de la vente de drogue, les lois contre l'usure, le SMIC, la progressivité de l'impôt, la nécessité d'un diplôme pour exercer la médecine. Il faudrait par contre instaurer une nouvelle fête nationale, la « fête de l'indépendance personnelle » qui marquerait le jour où le contribuable cesse de travailler pour l'état et commence à travailler pour lui-même et les siens. Il faudrait surtout créer un « impôt négatif » qui donnerait aux plus pauvres un « revenu minimum garanti » égal à la moitié du revenu minimum imposable, (lui-même fixé assez bas pour que tout le monde contribue à l'effort commun). Cet impôt négatif remplacerait la

totalité des allocations et interventions de l'état. Objectif visé : l'élimination des énormes coûts des administrations publiques et la fin de l'assistanat, les individus étant enfin mis face à leurs responsabilités..

Friedman le monétariste.

Qu'on le regrette ou qu'on s'en félicite ce n'est pas (totalement) cette partie de la pensée du maître de Chicago qui est à la base du dogme économique actuel , c'est son versant monétaire.

Friedman est surtout l'homme du *monétarisme*. Tout au long de sa longue carrière Friedman a mûri une vision de l'économie et de la monnaie qui aboutit à cette règle, à cet impératif : l'état ne doit intervenir que dans quelques domaines bien délimités, essentiellement celui de la monnaie. Et dans un but précis : assurer une offre de monnaie calibrée au millimètre, dont la croissance serait strictement identique à celle de la production. Pour ce faire, l'homme qu'on considère comme un des plus influents de la planète, le gouverneur de la FED, pourrait être remplacé par un simple ordinateur.

Friedman aboutit à cet impératif absolu par l'analyse des mécanismes

monétaires sur la base de la « théorie quantitative de la monnaie » exprimée par la formule MV = PY

où M est la masse monétaire, V la vitesse de circulation de la monnaie, P le niveau général des prix et Y la production. Si on considère que V est constante cela veut dire que P = M/Y

Le volume de la masse monétaire influence directement le niveau des prix. Toute augmentation de la masse monétaire, au-delà de l'augmentation de la production, ne génère que de l'inflation. C'est ici que se trouve la base de toute politique économique mise en œuvre depuis un quart de siècle.

les nouveau classiques…

Dans le prolongement des travaux de Friedman les économistes de la « Nouvelle Ecole Classique » enfoncent le clou par la mise en jeu de la théorie des « anticipations rationnelles » (Robert Lucas, Thomas Sargent *Rational Expectations and Econometric Practice*, 1981).

Les agents économiques sont supposés rationnels et profitant d'une information parfaite. Ils sont capables d'anticiper l'impact inflationniste d'une politique de relance budgétaire ainsi que les hausses d'impôts qui en découleront dans l'avenir (Théorème de Barro).

Si tel est le cas les hausses de salaires « fictives » provoquées par une politique de relance ne pousseraient plus les « demandeurs d'emploi » (en réalité des chômeurs volontaires) à se précipiter vers l'emploi ; et le chômage viendrait se stabiliser à son niveau « naturel ». Les injections de pouvoir d'achat provoqués par les déficits budgétaires seraient également inutiles puisque les ménages épargneraient plus en prévision des inévitables hausses d'impôt.

Conclusion : dès l'annonce d'une quelconque politique économique par le gouvernement ses effets sont anticipés et son impact est nul. Que doit donc faire l'état ? Rien.

L'école du public choice.

James McGill Buchanan (né en 1919, prix Nobel en 1986) Il écrit, avec Gordon Tullock, « *Le Calcul du consentement. Fondations logiques*

de la démocratie constitutionnelle ». (1962) et, en 1975, « Les limites de la liberté, entre anarchie et Léviathan ».

L'idée de base de l'école du « public choice » est d'appliquer à la vie politique les critères d'analyse en termes de rationalité économique. Ainsi d'un côté l'électeur se comportera dans l'isoloir comme un quelconque consommateur dans un supermarché. Les hommes politiques de leur côté, loin de se soucier de l'intérêt collectif, n'ont qu'un objectif : se faire élire et réélire. On retrouve ainsi, par d'autres voies, le théorème de Kenneth Arrow : « Il n'existe pas de système de vote qui garantisse, à partir de choix individuels rationnels, la rationalité des choix collectifs »

L'état, loin d'être le dépositaire du bien commun, est un outil à la disposition des différentes corporations qui l'utilisent à leurs fins, ou le simple tremplin des hommes politiques poursuivant leurs ambitions égoïstes.

L'homme politique sait, par exemple que son élection dépend du choix non de la majorité mais des quelques pourcents d'électeurs « médians » qui font les majorités. C'est à eux qu'il va s'adresser particulièrement par des promesses avec lesquelles il « achète » le vote.

Dans ces conditions se pose le problème du free rider, le « passager clandestin ».

Encadré **: Le free rider.**

Le « free rider » est un personnage récurrent dans la prose libé rale. Il s'agit d'un personnage représente l'attitude possible, ou probable, d'un individu face au problème des biens collectifs. Ce monsieur sait que la nature particulière des biens collectifs fait que personne ne peut en être exclu puisqu'ils sont indivisibles et qu'on ne peut pas en contrôler l'accès. Il peut donc décider de ne pas participer à l'effort commun qui crée ce bien collectif et en profiter sans avoir à en subir le coût. Si des paysans décident de drainer ensemble des champs et que l'un d'entre eux ne participe pas aux travaux en invoquant une raison quelconque, il sera gagnant sur tous les tableaux : le profit en plus, l'effort en moins.

Ce principe justifie curieusement des attitudes qui scandalisent les libéraux attachés à toute forme de liberté, notamment la liberté de travailler, invoquée à chaque grève.

Celui qui décide de travailler lorsque une grève est proclamée joue, consciemment ou pas, le rôle de free rider. Faire grève signifie sacrifier son sa laire dans l'espoir qu'une revendication soit satisfaite. Celui qui ne fait pas grève garde son salaire et aura, le cas échéant, les mêmes avantages que les grévistes. C'est le refus d'une telle attitude qui explique les piquets de grève, les blocages à l'entrée des usines ou des universités.

Les partisans de l'état trouvent là la justification de l'imposition coercitive, les libéraux la preuve de l'inefficacité de l'action publique.

3- La déréglementation depuis les années 80.

La révolution conservatrice.

La femme est l'avenir du capitalisme.

Lorsque Margareth Thatcher accède au pouvoir en 1979 personne ne soupçonne l'impact qu'aura sur l'histoire de nos économies et de nos sociétés le gouvernement de cette fille de boutiquier essayant, dans son accent et dans ses manières, de se donner l'air d'une lady.

En quelques années, celle qu'on ne tardera pas à surnommer « la dame de fer » va :

- Privatiser près de 70 entreprises

- opérer des restrictions budgétaires sévères et une baisse importante des dépenses sociales.

- mettre au pas le syndicalisme le plus puissant du monde, notamment au cours de la grande grève des mineurs de 1984.

- réduire de moitié le poids du secteur public.

- Multiplier par cinq le nombre de détenteurs d'actions (de à 11 millions)

- obtenir la meilleure croissance des PD dans les années 80 (3,5% contre 2,6 en Allemagne) Bien sûr cette politique a un coût : l' accentuation des inégalités (y compris régionales) dans la patrie du « welfare state », la ruine de l'industrie britannique qui, à l'image du secteur automobile, devient la proie d'entreprises étrangères. Dans les années 1990 plus une seule marque britannique, notamment les plus prestigieuses (Jaguar, Rolls Royce, Aston Martin, Mini, Rover), n'appartient plus à un sujet de sa gracieuse majesté. Des problèmes de dysfonctionnement se posent dans les secteurs privatisés (transport, énergie), la secteur de la santé et de l'enseignement public semblent reculer. Mais le choix de Thatcher est clair : l'atouts du Royaume Uni ce sont les services et la finance ; ce sont eux qui sont les réels bénéficiaires de la libéralisation. La libéralisation des marchés financiers impulse le « Big Bang » de la City qui redevient un des pôles essentiels de la finance internationale. A elle seule elle crée désormais plus de richesses que la totalité de l'industrie britannique !

En avril 1991 Thatcher tombe sur le projet de la Poll Tax : un impôt local fixe indépendant de la taille du logement et du revenu. Mais, au moment où elle quitte le pouvoir elle a durablement métamorphosé son pays et personne, même les travaillistes lorsqu'ils reviennent au pouvoir, ne remettra en cause son œuvre.

America is back

La révolution conservatrice initiée par Thatcher trouve très vite aux Etats-Unis son champion.

Lorsque Ronald Reagan arrive au pouvoir les Etats-Unis sont au fond du gouffre : crise économique, défaites militaires (Vietnam, prise d'otages en Iran), dérive des institutions (Affaire du Watergate). Alors lorsqu'on apprend que le nouveau président est un ancien acteur de série B et qu'il dit s'inspirer de John Wayne, le monde entier se gausse. Il déchantera très vite.

Reagan a des idées claires, même si elles sont simples. Il enchantera l'Amérique conservatrice à coups de slogans : « libérer les énergies » « America is back » « Le gouvernement n'est pas la solution à nos problèmes, le gouvernement est le problème » et après avoir lancé sa politique : « vous n'avez encore rien vu ! ».

La « reaganomie » est l'application stricte des préceptes libéraux dans la version « économie de l'offre » :

- lutte sévère contre l'inflation par une hausse jamais vue des taux

d'intérêt (on a frôlé les 20%).

- baisse sans précédent de la fiscalité.

- baisse des dépenses de l'état (sauf des dépenses militaires qui augmentent)

- libéralisation et déréglementation des transports, du secteur bancaire, de l'énergie et des télécommunications. Dans ce dernier domaine le moment fort est le démantèlement du géant American Telegraph and telephone (AT&T) qui détenait 85% du marché et la montée de nouveaux groupes comme WorldCom.

Dans un premier temps (jusqu'en 1982) la situation semble devenir catastrophique : la croissance est nulle, le chômage augmente, des secteurs entiers de l'économie sont ravagés par l'envol spectaculaire du dollar qui freine les exportations. Les déficits (du budget et de la balance commerciale) se creusent ; toujours à cause du dollar trop fort, les importations décollent. Une misère jamais vue depuis 1929 touche des couches entières de la population : 40 million d'américains vivent sous le seuil de pauvreté à un moment où le retrait de l'état du domaine de la solidarité rend le sort des démunis encore plus précaire. Le pouvoir d'achat des américains tombe à son niveau des années 50.

C'est une véritable cure de cheval que l'ancien cow-boy d'Hollywood fait subir à son pays.

Mais dès 1982 les choses changent. Paul Volcker assouplit la politique monétaire et visiblement stimulée par la puissante secousse l'économie américaine se refait une santé.

La bourse connaît son « big bang » et les « raids » financés par de nouvelles trouvailles financières (comme les « Junk bonds de Mikael Milken) et utilisant les sommes colossales des fonds de pension déchaînent des hordes de « prédateurs » qui se jettent sur les vieilles grandes entreprises blessées et endormies et nettoient littéralement le tissu industriel américain. La bourse, assoupie depuis 1929, reprend sa revanche.

Animée par le réveil de son cœur financier l'Amérique retrouve son optimisme et ses atouts.

Sa technologie stimulée par l'ouverture de la bourse au capital-risque

et à la haute technologie fait merveille. Le Nasdaq, (National Association of Securities Dealers Automated Quotations, crée en 1971) spécialisé dans le financement des « start up » devient la quatrième place boursière mondiale. Son indice passe de 100 en 1980 à 240 en 1990 avant de s'envoler jusqu'à 2300 en 2000. Les entreprises informatiques, dont Microsoft est le symbole, sont le nouveau fer de lance de l'économie américaine.

En France :

La déréglementation en France va suivre une toute autre trajectoire. La prise de conscience a été pourtant précoce puisque Raymond Barre en a eu au moins l'intuition avant les autres mais la France n'était pas prête. Et Raymond Barre a pris les mesures les plus keynésiennes qui soient. C'est à lui qu'on doit un système d'indemnisation du chômage « économique » à 100% du salaire pendant un an. Il aura fallu que la gauche, trop longtemps privée de pouvoir en fasse l'expérience, pour que l'idée du changement s'impose.

Trois étapes essentielles:

- Le changement de cap de 1983.

- Le changement de majorité en 1986 et la première vague de privatisations

- Le traité de Maastricht et la 2e vague de privatisations.

Les privatisations.

Le premier signe d'un changement de cap est l'inversion des priorités opérée par Pierre Mauroy d'abord puis par Laurent Fabius : la tentative de relance ayant échoué, l'inflation devient l'ennemi numéro un.

Les choses sérieuses commencent avec le changement de majorité de 1986. La droite revient au pouvoir avec en tête les réussites récentes de ses homologues anglo-saxons. Elle se lance dans un programme de privatisation extrêmement ambitieux : vingt sept groupes étaient sur la liste : à peu près quatre fois plus que ce que Thatcher avait privatisé depuis qu'elle était arrivée au pouvoir.

Treize sociétés seulement sont réellement privatisées (Saint-Gobain, la CGE (qui deviendra Alcatel- Alsthom), Paribas, Suez , CCF, Havas , Matra, TF1, La Société Générale.

La Société Générale est un cas intéressant : ce n'est pas en effet une entreprise nationalisée en 1981 mais en 1945. Il ne s'agit pas de défaire ce que les socialistes ont fait mais bien de réinventer le « modèle français ».

Cette vague de privatisation est un succès. Le gouvernement a profité de l'euphorie du moment et a même mis à contribution la charmante Catherine Deneuve pour sa campagne publicitaire des privatisations. La bourse, qui connaissait au même moment sa modernisation et sa libéralisation, accueille des millions de nouveaux actionnaires. L'état encaisse quelques 70 milliards de francs.

Mais le krach de 1987 stoppe net le processus, d'autant plus que la réélection de François Mitterrand en 1988, se sur le slogan « ni, ni » (ni privatisation ni nationalisation) En 1993, à la suite de la victoire de la droite aux législatives, on remet le chantier des privatisations en route. La liste s'allonge : aux entreprises prévues en 1986 (A.G.F., le G.A.N., l'U.A.P., Bull, Thomson, la Banque Hervet, le Crédit lyonnais, la B.N.P., Pechiney, Rhône-Poulenc, Elf Aquitaine.) viennent s'ajouter des morceaux consistants : Aérospatiale, Air France, Renault, la S.E.I.T.A., la S.N.E.C.M.A. et Usinor-Sacilor Plus de 1 million de salariés en France et dans le monde pour un total de 300 milliards de francs.

Déréglementation financière.

Un des domaines les plus importants touchés par la déréglementation est le marché financier.

Tenu en laisse par le pouvoir politique (« la politique de la France ne se fait pas à la corbeille ») le marché financier était cloisonné et archaïque.

A partir de 1984-86 le marché financier est totalement refondu. On veut créer un grand marché unifié, fluide et accessible à tous tant du côté de l'offre que du côté de la demande. Il faut mettre en adéquation ce marché avec la nouvelle donne du crédit, lui-même débarrassé de la tutelle de la Banque de France.

Le monopole des « agents de change » tombe, ils sont remplacés par les société de bourse, l'intermédiation financière est ouverte à la concurrence. Les cotations sont informatisées.

L'indice parisien n'est plus le CAC 40 (Compagnie des Agents de Change) mais le CAC 40

(Cotation Assistée en Continu). Des marchés de produits dérivés (MATIF, MONEP) sont crées.

La libéralisation du marché financier bouleverse le rôle des banques qui doivent passer d'une logique d'administration à une logique concurrentielle, l'accès au capital est réellement ouvert, y compris aux entreprises plus modestes (création du nouveau marché en 1996**).**

Le nombre d'actionnaires est symptomatique du nouveau cours de la bourse : de 2 millions on passe a 6 millions.

La libéralisation des télécommunications : exemple à suivre ?

Avec la libéralisation du secteur des télécommunications, on entre dans un autre domaine : celui de l'ouverture à la concurrence des monopoles publics. La philosophie de l'Union Européenne veut que pour créer le grand marché unique les états abandonnent les monopoles qu'il exercent dans certains domaines. Les télécommunications vont servir de test.

D'abord réticente la France suit les directives européennes.

Dès 1987 ouverture à la concurrence de la téléphonie mobile. En 1990 éclatement des PTT en deux entités distinctes « La Poste » et France Télécom » (« exploitants autonomes de droit public »). France Télécom devient une SA à capitaux à majorité publique (54%) L' ouverture à la concurrence se fait progressivement de 1996 à 1998. Selon les nouveaux principes qui veut que la concurrence soit supervisée, garantie et régulée on crée l'ART

(Autorité de régulation des télécommunications).

Qu'en est il de cette première ouverture à la concurrence ? Le résultat recherché semble atteint. Du moins du point de vue de la baisse des tarifs . Entre 1993 et 2000 ils ont baissé de quelques 19% par an en

moyenne.

Le downsizing de la politique industrielle.

Dans le domaine de la politique industrielle 1984 est un tournant. Cette année là est publié le rapport Dalle qui tire la sonnette d'alarme à propos des sureffectifs dans l'industrie automobile. Charbonnages et sidérurgie commencent à licencier. L'arrivée à la tête de Renault de Georges Besse, qui avait auparavant redressé PUK, brise un tabou. Renault, la

« vitrine sociale » de la France va devoir licencier. En 1986 l'autorisation administrative de licenciement est supprimée. La même année Georges Besse est assassiné par un commando d'Action Directe. Dix ans après, l'usine Renault de Vilvorde, en Belgique est fermée. Une page est tournée.

Ces dix années sont celles de l'abandon de la vision gaullienne de la politique industrielle faite de projets ambitieux et animée par le volontarisme de l'état, qui a donné à la France quelques déceptions (échec du plan calcul) mais aussi de remarquables résultats dans le domaine énergétique, nucléaire, aéronautique…

De tout cela il ne va rester que deux préoccupations : les restructuration (ou la reconversion) et la fixation d'objectifs dans le domaine de la Ret D (qui ne sont pas tenus) malgré leur nette augmentation. Une direction semble se dessiner. Les grands projets sont mis sur la touche, l'état conformément aux directives européennes se désengage de ce domaine, alors que de plus en plus ce sont les PME qui font l'objet des attentions du gouvernements. C'est que le chômage est devenu entre temps le casse-tête numéro un du pouvoir et dans ce domaine les PME sont irremplaçables.

4- Vertus et excès du retour au marché.

Le désengagement de l'état et le retour au pouvoir des marchés a eu des conséquences lourdes, provoquant une véritable métamorphose de nos économies.

Les avantages de la libéralisation sont sous nos yeux, à des doses variables selon les pays :

- élimination de l'inflation

- retour de la croissance

- baisse du chômage

- essor technologique sans précédant

Dans le cas des Etats-Unis deux éléments donnent l'essentiel du bilan : l'emploi et les inégalités. Les aspects positifs et négatifs du bilan étant liés comme deux faces de la même médaille.

La « great job machine ».

C'est dans le domaine de l'emploi que la politique de déréglementation et de libéralisation a donné ses résultats les plus étonnants. Aux Etats Unis ce qu'on a appelé la « great job machine » depuis les années Reagan est un drôle d'engin qui crée des emplois à la pelle.

Les chiffres sont clairs et leur analyse est aisée :

- de 1982 à 1989 les Etats-Unis ont crée plus de 18 millions d'emplois.

- Le taux de chômage s'est stabilisé autour de 5%, parfois moins, à un taux que Friedman pourrait considérer « naturel » c'est-à-dire équivalent au plein emploi.

- La totalité des emplois sont crées dans les services. L'industrie est destructrice nette d'emplois.

- L'essentiels des emplois crées sont des emplois à faible qualification.

- Une part importante des emplois concerne des « self employed ». L'emploi indépendant occupe 20% des actifs.

- Les formes atypiques de travail (temps partiel, intérim) se développent. La mobilité du travail s'accélère.

L'explosion des inégalités.

S'il est une élément négatif à mettre au passif de la nouvelle vague de

l'économie c'est bien celui des inégalités.

Les résultats positifs, et ils sont importants, ne compensent pas pour de nombreux observateurs le prix auquel ils sont obtenus. Dans des sociétés que trente ans de « welfare » et de solidarité avaient habituées au bien être partagé le prix semble exagéré.

Que les riches soient de plus en plus riches, soit. Ce qui pose problème c'est que les pauvres le soient davantage et qu'ils soient de plus en plus nombreux. notamment dans les pays riches.

Selon Robert Reich (ministre du travail de Clinton) de 1975 à 1995 le PNB américain a augmenté de plus des trois quarts. 60% de cet accroissement est allé dans les poches de 1% de la population. Le salaire moyen réel, lui a baissé de 20%.

Le constat est simple à dresser :

- La libéralisation s'est soldée sur le marché du travail par un éclatement des salaires : si d'un côté ceux des « professionnels » les plus aguerris et les plus formés s'est maintenu ou a progressé celui des moins qualifiés a connu une baisse notamment du fait de la multiplication des formes atypiques de travail (temps partiel, intérim). Ceci explique qu'aux Etats-Unis de nombreux travailleurs cumulent plusieurs « jobs » pour s'en sortir. Les « self employed » ne sont pas seulement des avocats ou des consultants, ce sont souvent des laveurs de vitres ou des livreurs de courses.

- L'éclatement des systèmes de protection a précipité quelques trente à quarante millions d'américains sous le seuil de pauvreté. Ces personnes sont privées non seulement d'un revenu décent mais également de la médecine et de l'éducation.

- les conséquences sociales sont catastrophiques : le niveau sanitaire, le niveau d'éducation de certaines minorités, notamment noire, connaissent une détérioration importante. Le tout est aggravé par la déstructuration des familles pauvres. Le taux de mortalité infantile ou le taux d'illettrisme sont parmi les plus forts des pays développés.

La finance en folie.

Dans le domaine de la finance la libéralisation des économies semble souvent déborder dans l'excès. Deux phénomènes semblent être symptomatiques d'un processus qui est allé trop loin.

Le retour des krachs.

Le « big bang » des marchés financiers n'a pas tardé à montrer à quels excès la libéralisation les exposait. Dès 1987 l'euphorie des golden boys pousse Wall Street dans le mur.

Le Krach qui se produit en octobre de cette année est d'une violence rare et se répercute dans le monde entier. 500 milliards de dollars s'envolent en quelques heures. Ce n'est qu'un début.

L'instabilité des marchés financiers semble devenir une constante. En 1989 un autre krach sous forme de réplique se produit. Et ce n'est pas fini. Entre 1989 et 1992 le Nikkei perd 60%

de sa valeur. Le Japon plonge dans une crise dont il aura du mal à sortir. En 1994 c'est le marché obligataire qui va mal. En 1997 c'est toute la zone asiatique qui plonge. En 2000 c'est toute la « nouvelle économie » qui connaît les désagréments de l'explosion de la bulle spéculative. Le NASDAQ perd 30% de sa valeur entraînant une baisse longue et lourde de toutes les places boursières mondiales. En 2006 les places boursières n'avaient toujours pas récupéré le terrain perdu.

De l'euphorie à la chute, de la chute à la reprise ce fonctionnement schizophrénique semble être devenu le mode de fonctionnement normal des marchés financiers.

Faillites et désagréments.

Parallèlement aux galipettes boursières d'autres mésaventures impliquent des secteurs bancaires et financiers. Deux exemples de catastrophes : la première est celle des caisses d'épargne américaines. Exposées par la libéralisation à la concurrence les caisses ont du mettre en œuvre une politique commerciale offensive dans les années 80 notamment en augmentant leurs taux d'intérêt pour contrecarrer la concurrence des « mutual funds » (

l'équivalent de nos SICAV) mais comme les revenus des caisses venait essentiellement de prêts immobiliers longs et à taux fixes elles eurent un premier problème. Face à cette situation le gouvernement a continué sa politique de déréglementation en autorisant les caisses à procéder à des investissements plus rentables mais aussi plus risqués.

(« pari pour la résurrection »), résultat : série de faillites et grosse facture pour l'organisme chargé de l'assurance des caisses le Federal Savings and Loan Insurance Corporation.

En France l'exemple le plus célèbre est celui du Crédit Lyonnais. Dans l'euphorie de la deuxième moitié des années 80 cette banque se lance dans des investissements ambitieux et finance à tour de bras toute sorte d'aventures, notamment immobilières. Avec la chute de la pierre l'ardoise se révèle dure à avaler : quelques 200 milliards de francs de pertes nettes que l'état va s'empresser d'éponger. L'équivalent de la valeur de tous les immeubles des Champs-élysées et de la Défense. 12000 francs par foyer fiscal. Des cas similaires se produisent à travers le monde de Parmalat en Italie à la Baring's banque anglaise pluricentenaire que les exploits du trader Nick Leeson mettent en faillite (rachetée par ING

une livre symbolique.)

Plus récemment deux faillites ont défrayé la chronique : celle du courtier en énergie Enron qui avait quelque peu maquillé ses comptes et celle du cabinet d'audit Arthur Andersen qui les avait…vérifiés.

Les cas exemplaire de WorldCom.

WorldCom est une entreprise de téléphonie issue du processus de libéralisation des années Reagan. Après une croissance spectaculaire qui a fait passer la société de moins de 1% à 20%

du marché WorldCom a été victime d'une des faillites les plus catastrophiques de l'histoire.

L'entreprise avait bâti sa réussite sur une politique de baisse des tarifs, qui a soulevé l'admiration générale, En réalité c'était une politique suicidaire et la direction s'est lancée dans une monumentale manipulation des comptes dissimulant quelque 12 milliards de dollars de pertes. En 2002 ses actifs se sont dépréciés de 50% et son action a chuté de 90%. Placée sous le régime du « chapitre 11 » (équivalent du redressement judiciaire) l'entreprise a profité de toute une série d'avantages (suspension du paiement des intérêts, déductions fiscales…).

En définitive l'entreprise renaît sous le nom de MCI , juste à temps pour gagner, en 2003, un contrat intéressant en…Irak.

Les paradis fiscaux.

Il est un domaine qui est symbolique de déréglementation c'est celui des mouvements internationaux de capitaux. Ces flux concernent quotidiennement quelque 1000 milliards de dollars. 50 fois plus que les flux quotidiens de marchandises.

On estime que la moitié des flux internationaux de capitaux transitent par ce qu'on appelle les

« paradis fiscaux ». Selon la définition qu'on retient il y a de 40 à 100 « paradis » à travers le monde. L'Europe a sa part ; le Luxembourg, Monaco, Andorre, le Liechtenstein sont des paradis de proximité.

L'utilisation d'un paradis fiscal est beaucoup plus facile qu'on croit. Imaginons une entreprise qui achète du matériel d'équipement informatique coûteux : au lieu de s'adresser au producteur de ces ordinateurs, elle peut s'adresser à un intermédiaire domicilié dans un pays, y compris européen, « accueillant ». La facture sera gonflée et l'entreprise ne sera pas taxée sur ces sommes qui viendront s'ajouter frauduleusement à ses charges. Le butin sera reversé sur un compte discret quelque part dans le vaste monde. L'entreprise intermédiaire se contentera d'une simple « commission ».

Il existe plusieurs formes de paradis fiscaux : les zones franches « fonctionnelles » actives, donnant accès à un marché local. Depuis la création du port libre de Colon à Panama en 1948

elles se sont multipliées de l'extrême orient (Hong Kong, Singapour, Manille, Taiwan) à l'Amérique latine (Mexique, Brésil, Colombie).

Ce qu'on nomme « places d'enregistrement » sont des zones franches qui ne servent qu'à l'enregistrement, justement, d'opérations qui, opérées sous d'autres cieux, seraient soumises à une fiscalité lourde ou à contrôles et restrictions.

Les Bahamas, les îles Cayman, les Bermudes, les îles Turks et Caicos, les Iles Vierges britanniques, les Antilles néerlandaises, la Barbade, Saint-Barthélemy, Anguilla, les Nouvelles-Hébrides, Curaçao : voilà le paradis (fiscal) sur terre.

Remarquons que certains de ces paradis fiscaux dépendent politiquement de grandes puissances occidentales : Etats-Unis (îles vierges), Grande Bretagne (Bermudes, Cayman, Turks et Caicos)

Hollande (Curaçao, Saint Martin)

Encadré : Miami Vice.

Miami est la porte américaine vers les paradis fiscaux. Cette charmante ville est devenu un centre financier de première importance. Notamment depuis la création d'une zone franche en décembre 1981. Les banques peuvent y offrir les mêmes services que celles des paradis fiscaux aux non résidents américains

Des dizaines de banques américaines et étrangères y ont leur siège ainsi que quelques deux cents grandes entreprises travaillant avec les Caraïbes. Plaque tournante maritime, aérienne (l'aéroport de Miami est les 2e des Etats Unis et le 1er pour le fret) et surtout financière du trafic de drogue avec la Colombie…

La loi américaine oblige les banques à déclarer toute opération faite en liquide supérieure à 10000 dollars. En 1985 les banques de Floride ont été condamnées pour ne pas avoir déclaré des transactions pour 3,2 milliards de dollars. La First National Bank of Boston a été condamnée à une amende de 500 000 dollars pour avoir transféré illégalement en Suisse 1,2

milliards de dollars. Transfert qui aurait rapporté à la banque une commission de 3% soit 36

millions de dollars. Crime et châtiment.

Le 11 septembre qui a poussé les Etats-Unis à démanteler les réseaux financiers d'Al Qaeda a montré qu'il était possible d'enfreindre les tabous, ou les règles, par lesquelles existent les paradis fiscaux. Il ne semble pas qu'on ait la volonté d'aller plus loin sur ce chemin.

La montée des oppositions.

Des voix contre.

L'opposition au nouveau cours du système économique ne s'est pas enclenchée immédiatement. Il faut dire qu'entre la fin des années 80

et le début des années 90 le choc de l'effondrement des pays socialistes en a laissé pantois plus d'un. Pendant que « l'autre modèle » s'effondrait le nôtre connaissait, dans sa nouvelle mouture, des succès étonnants.

L'opposition au nouveau cours du capitalisme va prendre un aspect diffus, une vague dans laquelle convergent toutes sortes de sensibilité.

Pendant que le syndicalisme et une certaine gauche de tradition communiste ou socialiste va se lancer dans le combat de la « défense des droits acquis », la vraie nouveauté est l'émergence d'un mouvement « altermondialiste ».

L'irruption de cette nouvelle sensibilité se manifeste violemment à Seattle en novembre 1999

à l'occasion de l'assemblée générale de l'Organisation mondiale du commerce, par la création d'une association ATTAC (Association pour une taxation des transactions financières pour l'aide aux citoyens) qui milite en faveur de la « taxe Tobin ». James Tobin est un économiste keynésien qui a très tôt compris que l'abandon des changes fixes allait transformer le marché des changes en terrain spéculatif. En 1978 dans *A Proposal for International Monetary Reform* il propose une taxation des transactions de change.

Par la suite se constitue le « Forum Social Mondial » une sorte d'anti-forum de Davos qui réunit une série hétérogène de mouvements : de la « confédération paysanne » de José Bové à des mouvements de paysans « sans terre » du Brésil à toute une panoplie de sensibilités écolo-libertaires, à des mouvements marxistes d'extrême gauche.

En France c'est la parution d'un livre en 1996 qui montre à quel point cette sensibilité touche le pays : il s'agit de « *L'horreur économique* » de Viviane Forrester. Simple cri de désarroi face à un monde dont la romancière dénonce les absurdités et les leurres. Cri qui porte qui porte, vu que le livre devient un véritable best seller.

« la honte devrait être cotée en bourse : elle est un élément important du profit ».

Le ras le bol des « insiders ».

Un phénomène nouveau apparaît : la dénonciation des aberrations du système par ses propres acteurs, ceux qui jusque là en profitaient allègrement. Ces « repentis » du capitalisme sont représentés par

George Soros, le financie qui a fait sa fortune en spéculant sur le marché des changes et qui constate sobrement « qu'un type comme moi puisse faire fortune est la meilleure preuve que le système est pourri » Même son de cloche pour Adair Turner (vice président de Merril Lynch Europe). On pourrait ici se poser une question. Comment interpréter le fait que les deux hommes les plus riches de la planète (Gates et Warren Buffett) décident de consacrer une part plus que conséquente de leur fortune à des œuvres de bienfaisance ? N'est ce pas l'aveu qu'il manque quelque chose au système ? En attendant la fondation Gates est déjà plus de moyens que l'OMS (organisation mondiale de la santé).

Parmi les économistes c'est Joseph Stiglitz , prix Nobel 2001, ancien conseiller de Clinton et vice président et économiste en chef de la Banque Mondiale qui rue dans les brancards : dans

« La grande désillusion » (2002) il accuse durement les organismes internationaux (La Banque Mondiale qu'il a quitté et le FMI) pour leur politique qui a fait de la mondialisation une machine à créer des inégalités et qui, a lieu d'éviter les crises, les aggrave, comme dans le cas de la crise asiatique. En France une multitude de voix, peu suspectes d'anti-capitalisme primaire s'inquiètent du nouveau cours de notre économie comme Patrick Artus (professeur à Polytechnique) ou Jean Peyrelevade (ancien PDG du Crédit Lyonnais). Le prix Nobel Maurice Allais n'a pas de mots assez durs pour dénoncer la « chienlit laisser-fairiste ».

4- Le choix de l'Europe.

La construction européenne s'est faite sous les auspices du marché libre et de la libre concurrence. Cependant, pendant longtemps, la CEE a su se construire en allant contre les lois du marché. C'est avec la création de l'Union Européenne par le traité de Maastricht que le choix de l'Europe s'est dirigé vers des options plus ouvertement libérales.

L'Europe s'est faite (aussi) contre le marché.

Aujourd'hui l'UE ne semble plus jurer que par le marché et la concurrence. Pourtant il faut se souvenir que dans son histoire et dans ses mécanismes communautaires l'Europe a su imposer à la loi aveugle du marché une volonté, une politique qui ont donné des résultats

qu'on ne peut qualifier que de positifs.

La PAC : une claque au marché ?

Lorsque la Politique Agricole Commune est lancée, au début des années soixante, la situation de l'agriculture européenne n'est pas brillante : la communauté est globalement déficitaire en produits agricoles : la CEE est la principale importatrice de produits agricoles de la planète.

La productivité dans ce secteur est loin derrière celle des Etats-Unis, née moderne et ultérieurement modernisée par l'effet dévastateur de la crise de 1929 qui a balayé des milliers de petits fermiers. Une seule donnée : la taille moyenne d'une exploitation américaine était de 200 hectares, elle atteignait à peine 7 hectares en Europe.

Avec un volontarisme optimiste les six ont donné comme but à la PAC :

- de rendre l'Europe autosuffisante.

- de donner aux agriculteurs européens un revenu décent, et le faire augmenter.

La tâche était compliquée par l'extrême diversité des agricultures européennes ; certaines étaient très développées et productives (Hollande) d'autres sortaient à peine du sous développement (Italie du sud).

La mécanique mise en œuvre, (outre l'ouverture des frontières internes) était lourde (et coûteuse: 45% du budget communautaire, en moyenne) :

- pour des produits jugés importants (céréales, sucre, lait, viande) la Communauté fixait un prix communautaire. Tout agriculteur vendait à ce prix là quels que fussent ses coûts.

- Le prix commun sous entendait que certains agriculteurs vendaient à perte, d'autres réalisaient un sur-profit. Le FEOGA (Fonds Européen d'Orientation et de Garantie Agricole) intervenait pour redistribuer les profits par le système des « montants compensatoires ».

- Les prix étaient garantis par une intervention sur les marchés. Lorsque une production était trop importante par rapport au prix on

éliminait (de la circulation) les surplus produits notamment par le stockage.

- Une préférence communautaire était mise en œuvre qui faisait que les produits étrangers étaient toujours plus chers que les produits européens. Les agriculteurs recevaient par ailleurs des aides pour vendre à l'étranger quand les prix européens étaient supérieurs à ceux des marchés mondiaux.

Le résultat a été positif au-delà de toute espérance. L'agriculture européenne est devenue largement excédentaire et les revenus agricoles n'ont cessé de s'améliorer. Par ailleurs la CEE

a accompagné « en douceur » les mutations structurelles (déclin du vignoble, aides au développement des agricultures du sud).

Lomé c'est loupé.

La CEE a essayé d'établir avec quelques soixante pays ACP (Afrique, Caraïbes Pacifique) des relations commerciales s'émancipant du désordre des marché mondiaux de produits alimentaires et miniers. Le système « Stabex » institué lors de la première conférence de Lomé en 1975 avait comme but, un peu à l'image de la PAC de stabiliser les recettes des exportations de produits agricoles des pays du Sud. Un système semblable, réservé aux produits miniers (le Sysmin) a été mis en place. C'était la manifestation d'une volonté d'extraire les pays du Sud des mécanismes pervers d'un marché qui les lèse.

Malheureusement, malgré le renouvellement de la convention, les mécanismes de compensation se sont heurtés à la baisse répétée du prix des produits bruts et peu à peu ce système s'est transformé en un énième forme d'aide à ces pays. Avec une efficacité douteuse.

L'Europe et le déréglementation.

Depuis Maastricht et l'adoption du « pacte de stabilité et de croissance » (1997) le choix de l'Europe semble fait.

L'Union a revisité le sens de l'article 90 du traité de Rome consacré aux conditions de la concurrence, y compris dans le domaine du

service public.

Le traité de l'Union prévoit :

- l' interdiction les ententes qui ont pour effet de restreindre ou fausser le jeu de la concurrence (art 81)

- l'interdiction de toute forme d'abus de situation dominante (art 82)

- la libéralisation-déréglementation des « secteurs publics » (art 86) à l'image de ce qui a été fait pour les télécommunications.

- l' interdiction des aides et subventions publiques quelle que soit leur forme (positive ou négative) « qui faussent ou qui menacent de fausser la concurrence » (art 87) mais le traité laisse une porte de sortie : des exemptions sont prévues.

C'est la Commission qui est maîtresse dans ce domaine par le biais de la Direction générale de la concurrence.

Des directives européennes ont été prises successivement pour l'ouverture à la concurrence des secteurs de télécommunications, du transport ferroviaire, de l'électricité et du gaz.

Un des passages obligés de cette ouverture à la concurrence est la séparation entre les infrastructures, le « réseau » et le service. Pour que la concurrence puisse jouer (sans que l'ancien monopoleur ou le nouvel arrivant soit favorisé) on a ainsi mis en place des organismes chargés du réseau : RFF (réseau ferré de France) crée en 1997, RTE (réseau de transport d'électricité) crée en 2000.

Tout cela s'accompagne de la création d'instances de régulation de la concurrence, financés par l'état mais indépendants du pouvoir politique. Ce genre d'organisme, qui est également le garant des « missions d'intérêt général » c'est-à-dire de ce qu'on appelait en France le

« service public ».

En France, par exemple, on a le CSA (conseil supérieur de l'audiovisuel) l'AMF (autorité des marchés financiers, l'ART (autorité de régulation des télécommunications) la CRE

(commission de régulation de l'énergie).

Le casse-tête électrique.

Parmi les secteurs publics dont l'Europe a prévu la privatisation il y a celui de l'électricité. De domaine, o combien important, présente des particularités qui soulèvent quelques difficultés.

Le marché de l'électricité est particulier a plus d'un titre. La première spécificité , qui n'est pas la moindre, est que le produit n'est pas stockable. Le fournisseur d'électricité ne peut pas, le soir à l'heure de la fermeture , rentrer chez lui avec quelques KWh sous le bras en se disant

« je vendrai ça demain » ni le consommateur remettre à demain l'alimentation de son chauffage, de son ordinateur ou de son TGV. L'égalisation de l'offre et de la demande doit être constante et parfaite. Si à l'heure de pointe il manque quelques KWh c'est tout le système qui risque de défaillir. Bien entendu les derniers KWh produits ou injectés dans le réseau ont une valeur beaucoup plus forte que les précédents puisqu c'est d'eux que dépend l'équilibre.

Un système pour le moins complexe doit être mis en place assurant un équilibre sur le marché et un traitement équitable de tous les intervenants.

Les accidents nombreux qui se sont produits ces dernières années (notamment en 2003 aux Etats-Unis et en Italie) privant des dizaines de millions de personnes d'électricité ont donné quelques indications sur les risques encourus. Ces accidents sont la conséquence de l'accumulation de problèmes souvent minimes mais qui aboutissent à une crise finale qui se déroule en quelques secondes. A ce moment là il est généralement trop tard pour agir. La remise en route du réseau est, par contre, longue et difficile. Ces accidents montrent bien que la fragilité est souvent issue des échanges entre réseaux (Suisse et Italie en 2003) : la multiplicité des acteurs ne peut que compliquer la tâche.

Encadré : Les enseignements de la crise électrique californienne.

En construisant son système de déréglementation électrique l'Europe aura bien soin de réfléchir sur l'exemple californien.

La dérégulation a été opérée en 1998 mettant en œuvre un gestionnaire indépendant de réseau, une autorité de régulation et un marché où s'effectuent quotidiennement les échanges.

Production et distribution ont été séparées. Des problèmes se sont

posés rapidement : la production a été incapable de suivre l'accroissement de la demande : poussées à baisser leur coûts les différents intervenants n'ont investi ni en nouvelles centrales ni dans la modernisation du réseau. L'égalisation entre l'offre et la demande ne pouvait se faire dans ces conditions qu'à des prix (d'achat) élevés alors que les prix à la consommation étaient gelés.

Deux des trois gros distributeurs ont été acculés à la faillite. En définitive c'est l'état californien qui a du remplacer les distributeurs défaillants et le contribuable qui va payer le règlement de la crise.

La fiancée de Bolkestein.

Un des points qui a le plus soulevé de controverse, et qui est probablement une des raisons du refus par les français du projet de constitution européenne, est le problème de la libéralisation des services. La directive Bolkestein prévoyait de prolonger la déréglementation du marché européen par la possibilité pour un fournisseur de services de pouvoir les vendre dans n'importe quel pays tout en étant soumis à la législation de son pays d'origine. En très peu de temps le spectre du « plombier polonais » s'est transformé en épouvantail. Face à un projet de constitution européenne inutilement complexe la simplicité de cette image a profondément marqué l'opinion publique française.

Face à ce rejet l'Europe est obligée non seulement de revoir sa communication : elle est désormais confrontée à l'obligation de formuler un projet clair pour son avenir. Elle va d'abord devoir faire ses comptes avec les clivages sérieux qui séparent ses 27 membres. Etre nombreux c'est bien, mais plus on parle de langues plus il est difficile de s'entendre sur la voie à suivre.

En attendant, certains craignent qu'après avoir retiré la directive Bolkestein, l'Europe ne nous présente sa fiancée : une directive sur les SIG (services d'intérêt général), ce qu'on appelle en France les Services Publics.

Chapitre 11- Le monde comme un village.

Dans ce chapitre :

- les théories du commerce international

- la longue histoire de la mondialisation

- le sud entre essor et désolation.

- les rois du monde.

1- A la recherche de « la richesse des nations » : les théories du commerce international.

S'il est un domaine où le marché dicte sa loi c'est bien celui des échanges internationaux.

Depuis la chute du communisme et l'ouverture de la Chine, le monde s'est transformé en un grand marché unifié soumis à des règles que des gendarmes jaloux, comme l'Organisation Mondiale du Commerce, essayent d'étendre à chacun et faire respecter par tous.

Les économistes ont longtemps cherché à expliciter la nécessité absolue de la spécialisation et il y sont parvenus. Ce qui est toujours discuté, et discutable, ce sont les critères de cette spécialisation.

Adam Smith et les avantages absolus.

Le pilier sur lequel repose toute la réflexion sur le commerce international a été bâti par Adam Smith dans ses fameuses *Recherches sur la nature et la cause de la richesse des nations*, publié en 1776. Chaque pays doit se spécialiser dans les productions qui lui coûtent moins cher à produire qu'à acheter. Ce qui est vrai pour le bon père de famille est vrai pour un pays.

Imaginons deux pays fabriquant deux produits identiques, ou interchangeables, à des coûts de revient différents, exprimés ici en heures de travail :

Produit X Produit Y total

PaysA 10 heures 20 heures 30h/ 1X,1Y

PaysB 20 heures 10 heures 3Oh/1X,1Y

monde 30 h./2 X 30h./2 Y

60 h/2X,2Y

Si on considère que un produit X est échangeable contre un produit Y, les deux pays ont tout intérêt à se spécialiser dans le produit dans la fabrication duquel ils sont plus efficaces. Ils doivent abandonner la production de l'autre produit et consacrer la totalité de leur travail à la production du bien choisi : le produit X pour A et le produit Y pour B.

Après spécialisation la situation a ainsi changé :

Produit X Produit Y total

PaysA 10 heures -

30h/ 3X

PaysB -

10 heures 30h/ 3Y

monde 30h/3X

30h/3Y

60h/ 3X,3Y

On voit quelles sont les trois conséquences positives de la spécialisation.

- Chaque pays a amélioré sa situation : avant spécialisation, et pour 30 heures de travail, chacun avait 1X et 1 Y. Après spécialisation, (et échange de 1 X contre 1 Y) chacun a la même chose qu'avant plus un produit supplémentaire. L'utilisation optimale des ressources de chacun a été atteinte.

- L'échange a été fructueux pour les deux partenaires. On a obtenu une *réciprocité des avantages*. Ce qui est bon pour l'un est bon pour l'autre. C'est un principe essentiel de l'échange international. Cela exclut que l'échange soit néfaste pour une des deux parties.

- L'échange a amélioré, au niveau global, l'utilisation des ressources. Le monde avait,avant spécialisation et pour soixante heures de travail, 2 X et 2 Y. Après spécialisation, pour la même quantité de travail on a 3X et 3Y. L'allocation optimale des ressources a été également obtenue au niveau mondial.

Ricardo et les avantages comparatifs.

La démonstration de Smith est parfaite mais laisse une question en suspens. Que doit faire un pays qui serait moins bon que tous les autres dans toutes les productions ? Doit il ne rien faire et tout acheter ? Peu probable. Et le pays qui serait meilleur dans tous les domaines ?

La réponse de Ricardo est bien connue : même dans ces cas l'échange est profitable. Chaque pays doit se spécialiser dans la production où il a les avantages comparatifs les plus importants (ou les désavantages comparatifs les moins importants). Ainsi, dans l'exemple célèbre donné par Ricardo lui-même, qui met en scène l'Angleterre et le Portugal, ce dernier est meilleur dans les deux productions prises en compte : le drap et le vin. Toutefois l'avantage du Portugal dans la production de vin est plus important que dans la production de drap. Ricardo démontre que si le Portugal se spécialise dans le vin (où il a l'avantage comparatif le plus grand) et l'Angleterre dans le drap (où elle a le désavantage comparatif le moins grand) les conséquences seront exactement aussi positives que dans le cas des avantages absolus de Smith.

Vin (100L) Drap(100m)

Portugal

80 heures

90 heures

Angleterre 120 heures 100 heures

D'après Paul Samuelson la théorie des avantages comparatifs est le mécanisme économique le plus difficile à comprendre. Paul Krugman pense de son côté que ce principe ne peut tout simplement pas être compris. Alors ?

List et le protectionnisme éducateur.

Au milieu du 19e siècle les idées de Smith et Ricardo se sont peu à peu imposées. Mais au moment où de nouveaux pays entament leur industrialisation le problème de la concurrence entre pays développés et pays émergents se pose. L'allemand F. List, pourtant partisan du libre échange, oppose un bémol au raisonnement des économistes anglais. Une industrie jeune ne pas lutter à armes égales contre une industrie adulte. Le protectionnisme s'impose pendant une période transitoire. Le même raisonnement pourrait être fait aujourd'hui non seulement pour des industries naissantes mais également pour des industries mourantes. Les pays du Nord ont souvent pratiqué un « protectionnisme d'euthanasie » pour des secteurs condamnés comme les charbonnages ou le textile.

Le théorème HOS.

Au 20e siècle, et sur la base de la démarche des pères fondateurs, Heckscher, Ohlin et Samuelson ont formulé le *théorème de la dotation en facteurs de production*. Il s'énonce ainsi : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle il est mieux doté en facteurs de production. Cela signifie que si un pays dispose de beaucoup de main d'œuvre il doit se spécialiser dans les produits nécessitant le plus de main d'œuvre. La logique du raisonnement est simple : si la main d'oeuvre est abondante dans un pays elle sera aussi moins chère : son utilisation donnera inévitablement des produits avantageux en termes de prix.

HOS prolongent le filon des avantages absolus ou comparatif. Leur démarche

Le paradoxe de Leontief.

Wassily Leontief eût l'idée, dans les années cinquante, de vérifier le théorème HOS.

L'analyse des exportations des Etats-Unis donne des résultats surprenants. Ce pays dispose de toute évidence d'un facteur de

production en quantité : le capital. Ses exportations devraient donc porter sur des productions à forte intensité capitalistique ; ce n'est pas le cas. Les EtatsUnis exportent curieusement des produits nécessitant relativement beaucoup de travail.

Comment est ce possible ? Le paradoxe viendrait du fait que les produits américains intègrent bien du travail, mais du *travail très qualifié*. Le raisonnement HOS ne serait donc pas compromis par la confrontation avec la réalité mais affiné par celle-ci : il s'agirait tout simplement de tenir compte non seulement de la quantité des facteurs mais aussi de leur qualité. Les Etats-Unis disposent bien sur de plus grandes quantités de capital que les autres pays mais ils possèdent également en quantité du travail de grande qualité, facteur dont les autres pays sont moins bien dotés.

Linder et la demande.

Une autre vérification aura des conséquences plus dommageables pour le théorème HOS : celle du keynésien Linder. Le constat qu'il opère dans les années 1960 est sans appel : selon les théories traditionnelles du commerce international, de Smith à HOS, celui-ci devrait se faire entre pays différents. Pays chauds avec pays froids, pays développés et pays sous développés. Des pays ayant des conditions de production (ou d'offre) différentes. Or si ces flux d'échange existent-ils ne représentent qu'une part minoritaire des échanges mondiaux.

L'essentiel des échanges se fait entre pays comparables de tous les points de vue, notamment en termes de niveau de développement, ce qui devrait donner des dotations en facteurs, et en prix des facteurs, similaires. Le principal client et fournisseur de la France est l'Allemagne : sans doute le pays du monde qui lui ressemble le plus, et pas seulement du point de vue économique. L'explication de Linder met la demande au cœur des échanges. C'est la demande qui « tire » les flux d' échanges et non l'offre qui les « pousse ». Pour qu'un produit se vende il faut avant tout que quelqu'un puisse l'acheter. La demande domestique peut par ailleurs déterminer les coûts de production : un marché intérieur important fait profiter les entreprises nationales d'économies d'échelle : un produit exporté coûtera d'autant moins cher qu'il sera produit en grande quantité pour le marché national.

Quant à savoir pourquoi un acheteur français choisira une voiture allemande, en présence d'un produit français équivalent, certains économistes (Lassudrie-Duchêne) mettent en avant le concept de «

demande de différence ». En France, ou aux Etats-Unis, on achètera une voiture allemande *justement* parce qu'elle est allemande…

Vernon et le cycle de vie du produit.

Dans ce débat entre offre et demande comme éléments déterminant l'échange une troisième voie est proposée par Vernon. Une synthèse des deux approches est effectuée autour du concept de cycle de vie du produit. On considère qu'un produit connaît quatre « ages » au cours de sa vie : lancement, expansion, maturité et déclin.

Les conditions de production et de commercialisation évoluent selon l'age du produit. Un produit nouveau a besoin d'importants investissements en Recherche et Développement du côté de l'offre, et de revenus conséquents du côté de la demande. Un produit standardisé voit ses conditions d'offre et de demande évoluer. Pour le produire il faudra moins de capital et plus de main d'œuvre. Du côté de la demande, le prix qui n'était pas déterminant dans la phase de lancement, le devient au fur et à mesure que le produit se démocratise : des revenus moins importants peuvent désormais l'absorber.

Un vol d'oies sauvages.

Le modèle de Vernon permet de comprendre comment les pays s'étant développés tardivement se sont insérés dans la Division Internationale du Travail (DIT). Il s'agit de la stratégie dite de « remontée de la filière » : le pays commence par produire des biens à faible valeur ajoutée, (des biens en phase de déclin) nécessitant de la main d'œuvre bon marché et une technologie facilement accessible. Ensuite, grâce aux profits réalisés et à l'amélioration du niveau de qualification de la main d'oeuvre, on attaque des produits « matures » et ainsi de suite. C'est ce parcours qu'ont suivi les pays asiatiques, Japon en tête, suivi de Corée, Taiwan, Hong Kong, Singapour. C'est ce chemin que suit actuellement la Chine.

Cette remontée de la filière est appelée aussi « stratégie en vol d'oies sauvages » par le dessin que composent les différents types de biens dans le commerce extérieur de ces pays.

Le bémol de Krugman.

Au cours des années 1980, alors que d'incessantes négociations au sein

du GATT opposent Etats-Unis et Europe s'accusant mutuellement de protectionnisme, Paul Krugman marque un bémol dans des théories du commerce international entièrement vouées à l'éloge du libre échange. L'idée de Krugman est que le commerce international se fait aujourd'hui, dans des conditions de concurrence imparfaite. Bien que le credo libre échangiste soit universellement proclamé, les différents états pratiquent une « politique commerciale stratégique » visant à éliminer la concurrence dans des secteurs jugés essentiels pour l'économie du pays. De même des situations de monopole de fait, donnent à certaines entreprises des surprofits qui leur permettent de pratiquer des prix bas qui laminent la concurrence. Dans ces conditions il est inutile et suicidaire qu'un pays respecte les règles de la libre concurrence. L'aviation, l'agriculture ou la culture illustrent parfaitement l'existence de ces secteurs stratégiques sur lesquels les bon nombre de pays ne veulent pas laisser jouer la concurrence.

2- La longue histoire de la mondialisation.

Transporter une voiture par bateau depuis le Japon en Europe ne coûte pas plus cher que de la transporter par camion entre l'Allemagne et l'Espagne.

L'irrésistible montée du commerce international.

L'histoire du commerce international pourrait être celle de son irrésistible ascension. Mais cette progression n'est pas linéaire ni exempte de problèmes et de zones d'ombre.

Le commerce lointain.

La première ambiguïté concernant le développement des échanges internationaux est le fait que ceux-ci se soient développés avant même que ne se développe réellement le commerce

« intérieur », ce mot là n'ayant guère de sens avant la création des grands états nationaux. Il faut donc abandonner l'idée, logique mais déplacée, selon laquelle le commerce extérieur serait un prolongement du commerce interne….

La première montée du libre échange.

L'Angleterre fut à l'origine de la première grande vague de libre échange. Les Anglais furent les premiers théoriciens du « laisser faire, laisser passer » (bien que la formule soit française d'origine) , avec Adam Smith d'abord et Ricardo ensuite. L'Angleterre fut le pays qui, même dans les temps difficiles, renonça le dernier au libre échange. Pendant la crise de 1929 par exemple.

Or, une lecture moins rapide de l'histoire montre que la réalité historique est plus nuancée.

L'Angleterre s'est convertie au libre échange dans les années 1846-1860.

En 1846, sous l'impulsion de Richard Cobden, Robert Peel abroge les Corn Laws. Des lois qui taxaient durement les produits agricoles venant du continent. En 1860 Richard Cobden et Michel Chevallier engagent l'Angleterre et la France dans le fameux « Traité de Libre Echange », suivi bientôt par d'autres traités similaires avec d'autres pays européens.

Ce qu'on oublie souvent de souligner c'est que la révolution industrielle britannique s'est déroulée, d'après la plupart des historiens, entre 1780 et 1820. Ce qui signifie qu'au moment où l'Angleterre s'est ouverte elle était déjà un pays développé, n'ayant aucune crainte et avoir de partenaires commerciaux qui en étaient au balbutiement de leur industrialisation.

Et auparavant ? Et bien, auparavant l'Angleterre était un pays protectionniste, comme les autres, plus que les autres. En 1651 est promulgué un « Navigation Act » qui stipule que les produits étrangers ne peuvent arriver en Angleterre que dans des na vires battant pavillon britannique ou de même nationalité que les produits importés. La France l'Espagne te le Portugal prendront des mesures similaires.

La Hollande, grande puissance commerciale, s'était justement spécialisée dans le transport et la commercialisation de produits non hollandais. Son économie fut saccagée par cette mesure qui l'écarta définitivement du marché le plus « juteux » de l'époque : le marché britannique.

Le même sort fut partagé par les villes hanséatiques et les république maritimes italiennes.

Il va sans dire qu'entre l'Angleterre et ses colonies les échanges n'étaient pas réellement

« libres ». L'Angleterre imposait à ses dominions de se spécialiser dans des produits bruts impossibles à produire en métropole (coton, thé etc.) et leur imposait l'achat de produits finis fabriqués en Angleterre. L'Inde fut particulièrement touchée par cette spécialisation inique.

Avant la colonisation elle était le plus gros producteur textile du monde. Avec l'arrivée de l'Angleterre toute l'industrie Indienne du textile fut démantelée.

Les conséquences furent catastrophiques. Des milliers de travailleurs indiens furent privés de travail et moururent de faim.

« *Les os des tisserands blanchissent les plaines de l'Inde* » notera sobrement Marx dans *Le capital.*

Les Etats Américains ne se soustrairont de l'emprise britannique que par l'insurrection et la guerre.

Toujours est il qu'à partir de 1860 la multiplication des traités de libre échange et le développement de nouveaux pays va provoque ce que certains appellent la « première mondialisation ». La part des échanges dans la production mondiale est multipliée par 2,5

entre 1850 et 1914. Le niveau de 1913 ne sera retrouvé qu'en 1973.

Encadré : La guerre de l'opium.

Le guerres de l'opium qui se déroulent, en deux temps, au cours des années 1840-1860

illustrent la manière très musclée qu'avait l'Angleterre de soutenir son commerce extérieur.

Au début du XIXe siècle les marchands anglais avaient investi le très rentable marché chinois de l'opium. En 1838 l'empereur Tao Kuan, voyant ses sujets sombrer dans l'apathie réagit en faisant saisir et détruire les stocks d'opium de Canton, seule ville chinoise ouverte au commerce avec l'occident. Les marchands britanniques protestent auprès de la couronne pour cette entrave à la liberté du commerce. La réponse est fulgurante : la flotte britannique inflige une sérieuse défaite à la Chine qui est obligée de signer, à Nankin en 1842, le

premier d'une série de traités iniques. Par ce traité la Chine ouvre quatre nouveaux ports au commerce britannique, cède Hong Kong, accorde la « clause de la nation la plus favorisée » et verse une indemnité de guerre à l'Angleterre. La deuxième guerre de l'opium (1858-60) aggrave ultérieurement cette emprise anglaise sur l'empire du milieu.

Vae Victis. Malheur aux vaincus.

Encadré : la traite des noirs.

Le développement des échanges n'a malheureusement pas concerné que les marchandises.

D'après certains historiens la traite des noirs aurait son point de départ avec la la fameuse controverse de Valladolid (1550), au cours de laquelle le théologien dominicain Las Casas soutient que les amérindiens sont des êtres humains et ne peuvent être réduits en esclavage. L'église ne s'étant pas prononcée sur le cas des noirs les colons auraient opté pour l'utilisation massive de populations africaines déportées en Amérique.

Une autre hypothèse met l'accent sur l'insuffisance de la main d'œuvre amérindienne décimée par les maladies importées par les européens (rougeole, variole). Les africains, choisis dans des zones immunisées, résistaient à ces maladies mais contribuaient à les diffuser ultérieurement dans les populations indigènes qui finirent par dépérir.

Les trois temps de la traite.

La traite transatlantique des noirs ne fut qu'un des trois temps du trafic d'esclaves.

Le premier temps est celui des flux transsahariens allant d'Afrique noire vers le Maghreb, le Moyen Orient et l'Arabie. Ce trafic, prolongé même vers l'Inde, durera du VIIIe au XIX e siècle et concernera quelque 8 millions d'esclaves.

Le deuxième temps, le plus connu, est celui de la grande déportation transatlantique, du

« commerce triangulaire ». Les marchands européens partaient de Lisbonne, de Bordeaux ou de Londres les navires remplis de marchandises qu'ils vendaient en Afrique. Ici ils achetaient des esclaves qu'ils vendaient dans les colonies américaines. Avec l'argent

gagné on achetait le coton, le sucre américains qui étaient revendus en Europe.

La déportation a concerné un nombre important d'hommes que seules des études récentes ont réussi à chiffrer. Jusqu'au début du XIXe siècle pour un européen arrivant dans le nouveau monde il y avait quelques quatre africains. En tout quelques 100 000 par an. La proportion ne s'inversera qu'après 1840.

Au total quelques 10 millions d'africains arrivèrent aux Amériques mais les dégâts démographiques vont bien au-delà de ce chiffre compte tenu de la mortalité liée au transport (estimée à 20% jusque au XVIII siècle, 10% par la suite) et des violences liée à la capture.

Un troisième temps, moins connu, qui va de la fin du XVIIIe siècle à la moitié du XIXe, concerne un trafic dirigé vers les plantations du littoral africain lui-même, produisant surtout pour l'exportation. La cause en est une baisse des prix des esclaves liée à une poussée démographique provoquée par la baisse des déportations, et par le fait qu'elles ont toujours porté surtout sur les hommes.

Fin de la traite.

La fin de la traite des noirs a une double raison : d'abord l'opposition croissante des populations et des intellectuels pour des raisons religieuses ou philosophiques. Les quakers furent les premiers à prendre des mesures concrètes contre la traite dans les années 1770.

L'autre raison est, plus prosaïquement, la mise en doute de l'efficacité économique de l'esclavage. Adam Smith écrit que : « L'expérience de tous les temps et de toutes les nations, s'accorde, je crois, pour démontrer que l'ouvrage fait par des esclaves, quoiqu'il paraisse ne coûter que les frais de leur subsistance, est au bout du compte le plus cher de tous. »

Le physiocrate Pierre Poivre avance la même idée « la terre qui multiplie ses dons avec une espèce de prodigalité sous l'action des cultivateurs libres semble se dessécher même par la sueur des esclaves »

La traite des noirs commença à décliner à partir de 1807, date à laquelle elle est interdite en Angleterre et aux Etats-Unis. Mais des

réseaux clandestins continuent d'opérer pour répondre à la demande des planteurs de canne à sucre des Caraïbes et d'Amérique du sud. On estime que 2 millions d'africains furent encore déportés jusqu'en 1867 date de la fin de la traite à Cuba et ce malgré plus de 1600 navires arraisonnés par la seule Royal Navy pendant cette période. La trafic ne s'arrêta vraiment que lorsque l'esclavage fut interdit dans les différents pays. En Angleterre dans les années 1830, en France en 1848 et aux Etats-Unis (après la guerre de sécession) en 1865, à Cuba et au Brésil au cours des années 1880.

Au total quelques 25 millions d'hommes auront subi la Grande Déportation.

L'essor du commerce international dans la deuxième moitié du XXe siècle.

Après 1945, les leçons des catastrophes de l'entre deux guerres ayant été retenues, un contexte favorable à un développement des échanges se met en place.

Les résultats sont parlants : de la fin de la guerre au premier choc pétrolier, les échanges sont multipliés par deux tous les dix ans. Après un tassement entre 1973 et le début des années 80

la croissance reprend sur le même rythme. En définitive, et sur toute la période, l'accroissement des échanges a toujours été supérieur à celui de la production (7% contre 4%). Preuve, s'il en fallait une, que la croissance de la production est « tirée » par les échanges.

Le GATT, les Rounds et l'OMC.

Le premier responsable de l'essor des échanges est sans doute le GATT. Le G.A.T.T.

(General Agreement on Tariffs and Trade, ou Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), fut signé en 1947 par vingt-trois pays après le refus américain de créer une Organisation Internationale du Commerce (OIC). Cet accord établit trois principes fondamentaux et sera le cadre de négociations commerciales (les rounds) pendant près de cinquante ans.

Les trois principes du Gatt sont :

- L'interdiction de pratiques commerciales discriminatoires

(contingentements, quotas, limitations).

- Une baisse générale des tarifs douaniers.

- La clause de la nation la plus favorisée. Cette clause signifie que chaque pays s'engage à accorder à chacun de ses partenaires les taux les plus bas qu'il pratique vis-à-vis d'un pays tiers. Ainsi les taux vont s'aligner sur les plus bas. Les Etats-Unis vont souvent utiliser la concession de cette clause comme une arme politique d'abord vis-à-vis de l'URSS, puis de la Chine.

Les rounds.

On appelle ainsi des négociations commerciales au sein du GATT ayant comme but de pousser plus loin la libéralisation des échanges ou de résoudre des problèmes qui viennent en compromettre le principe. Sur les quelques huit séries de négociations trois sont à retenir.

- Le **Kennedy Round** (1963-1967). Le problème se pose entre les Etats Unis et la CEE. Les premiers pratiquent une méthode de calcul des taux discriminatoire qui prend comme base non le prix des produits importés mais le prix des produits américains équivalents (l' *american selling price*). Les américains, de leur côté, s'inquiètent de la création de Politique Agricole Commune (PAC) et du Tarif Extérieur Commun. Les négociations aboutissent à une réduction des taux de quelque 35% (le TEC passe de 15 à 9,8%), mais il n'y a pas d'accord sur l'agriculture.

- Le **Tokyo Round** (1974-1980) se pose de nouveau le problème des taux mais surtout des

"obstacles non tarifaires" que les différents pays avaient subrepticement mis en place dans les difficultés du choc pétrolier (par exemple des normes de sécurité ou de pollution qui rendaient impossible la vente de voitures européennes aux Etats-Unis.) Résultat : les taux sont de nouveau baissés (le TEC passe de 9,8 à 7,5) et une série de mesures essaye de rendre plus transparentes les modalités des échanges et de rendre impossible le *dumping* (vente à perte).

Dans cette période sont signés, sous l'égide du GATT, les Accords Multifibres (AMF) permettant aux entreprises textiles occidentales, mises à mal par la concurrence asiatique, de profiter de clauses dérogatoires notamment de quotas d'importations qui ont été par la suite supprimés progressivement.

- L'**Uruguay Round** (1986-1994) s'est intéressé à deux problèmes qui devenaient de plus en plus épineux : celui de l'agriculture et celui des services. Dans les deux cas les Etats-Unis reprochent à l'Europe une attitude protectionniste ou du moins déloyale.

Le (maigre) compromis final prévoit un désengagement progressif de la Communauté européenne du soutien à l'agriculture et la soustraction du secteur de l'audiovisuel au champ du libre échange. Cet accord qui tend à défendre « l'exception culturelle » permet à la France de maintenir sur les ondes (radio et télé) un quota de 40% de productions françaises.

En définitive les taux qui étaient de 40% tombent, à la fin des Rounds à quelques 5% en moyenne.

Mais l'élément essentiel est la création de l'OMC.

L'OMC.

L'Organisation mondiale du commerce (O.M.C.) a été crée en 1995 et succède au GATT

comme instance mondiale de régulation du commerce. Elle compte 143 membres. L'O.M.C.

fonctionne selon le principe du consensus, et comprend un « Organe de règlement des différends » (O.R.D.) qui est chargé de régler les oppositions entre membres. Au sein du GATT se sont rapidement structurés des blocs qui correspondent aux différentes unions douanières (UE, Mercosur, pays ACP) ou à des intérêts particuliers comme le « bloc de Cairns » favorable à la libéralisation agricole (Argentine, Brésil, Australie etc). Toutefois les décisions ne peuvent que passer par l'accord des grands pays : UE, Etats-Unis, Japon.

Quelques belles bagarres se sont produites dans le cadre de l'OMC :

- La guerre de la banane (le fruit le plus vendu au monde et à 80% par trois entreprises américaines) au cours de laquelle les Etats Unis ont essayé de démanteler la convention de Lomé que lie l'UE et les pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) auxquels sont accordés des clauses préférentielles qui contredisent les règles de l'OMC.

- Le bœuf aux hormones : dont les américains condamnent l'importation en Europe comme contraire aux règles du libre échange.

- le dossier aviation : Etats-Unis et Europe se reprochant réciproquement de subventionner ce secteur.

De nombreux accords ont été signés dans la cadre de l'OMC concernant l'agriculture, le textile ou les médicaments génériques, mais depuis la conférence de Seattle en décembre 1999 l'OMC est devenue le symbole d'une mondialisation de plus en plus rejetée par des franges importantes de l'opinion publique mondiale. Notamment parce qu'elle est amenée, comme le souligne Michel Aglietta, à s'occuper de droits sociaux, d'environnement, de culture, domaines dans lesquels sa légitimité est douteuse.

La multiplication des zones de libre échange et des unions douanières.

L'accroissement des échanges est favorisé par la multiplication des zones de libre échange ou de coopération économique, à l'image de la CEE. Les organisations les plus importantes sont :

- L'ALENA : fondée en 1994 comprend les Etats-Unis le Canada et le Mexique.

- Le Mercosur crée en 1991 regroupe Argentine, Brésil et Paraguay. Chili et Bolivie sont des membres associés.

- La Communauté Andine : lancée par un accord de 1969 comprend Bolivie, Colombie, Pérou, Venezuela, Equateur.

- l'ASEAN (associations des nations de l'Asie du sud-est) crée en 1967 comprend l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines,Singapour. L'association a été rejointe par le Vietnam et le Cambodge. Une association avec la Chine le Japon et la Corée est envisagée.

3- Le Sud entre essor et désolation.

C'est à Alfred Sauvy qu'on doit l'heureuse expression « Tiers Monde », calquée sur la définition que l'abbé Sieyès donnait du « tiers état » à la

veille de la révolution française. Ce monde « qui est tout, qui ne représente rien et qui aspire à devenir quelque chose »

rassemblait dans l'esprit de Sauvy, en pleine guerre froide, tout ce qui n'était pas occident développé ou orient communiste et avait un sens précis, celui de l'exclusion. « car enfin ce Tiers Monde, ignoré, exploité, méprisé, comme le tiers état, veut lui aussi être quelque chose ».

Avec la chute du « deuxième monde » communiste l'expression « Tiers Monde » est tombée en désuétude. Nous nous heurtons désormais à un problème de termes. Car le premier problème est de savoir comment définir cet univers qu'on perçoit bien sans savoir comment l'appeler. Intellectuels et technocrates nous ont bien fourni quelques appellations : les PVD, pays en voie de développement, appellation optimiste et hypocrite préférée à « PSD » pays sous développés, plus crue mais pas forcément plus réaliste. L'hétérogénéité du phénomène nous a fourni un successivement des NPI (nouveau pays industriels) des « dragons » et des

« bébés tigres » d'un côté et de l'autre un « quart monde » (dont on fini par apprendre qu'il existait aussi dans les pays riches) et des PMA « pays les moins avancés » version politiquement correcte pour définir les Pays où on Meurt Affamé.

En définitive l'usage s'est stabilisé autour du mot « Sud » qui dans sa précision approximative a au moins l'avantage de n'avoir aucun sens, si ce n'est un je ne sais quoi de balnéaire.

Développement et insertion dans le commerce mondial.

Le problème du Tiers Monde s'est posé après la deuxième guerre mondiale simultanément en termes de développement et d'insertion dans le commerce mondial. Deux sensibilités se sont imposées rapidement : une approche libérale et une approche….

L'approche libérale

Sur la base de la vision de W.W. Rostow de la croissance les sous développement ne pouvait être perçu que comme un *retard* sur une voie unique du développement qui était celle que les pays du nord avaient déjà suivie. Cette vision menait à déterminer les *blocages* qui

freinaient les pays du sud et à les faire sauter. Toujours selon la vision de Rostow le blocage principal ne pouvait être que l'insuffisance d'investissement. Pour permettre un investissement suffisant les voies choisies ont été souvent malheureuses, parfois catastrophiques:

- Une insertion dans le commerce international sur la base du théorème HOS. Ceci a poussé les pays du sud à se spécialiser dans des produits commerciaux, miniers ou agricoles absents au nord mais dont ces pays étaient forts demandeurs. Cela a provoqué l'abandon de l'agriculture vivrière (les produits du nord étant moins chers…) avec les résultats que l'on sait.

- L'essor d'une bourgeoisie locale, aux hauts revenus et seule capable d'investir, a été favorisé au mépris du plus élémentaire sens de la justice par l'acceptation, ou le soutien actif, de régimes dictatoriaux notamment par les Etats-Unis souvent au nom de l'anticommunisme.

Ces classes privilégiées n'ont su qu'instaurer des systèmes de corruption, de népotisme de violence et pour finir d'évasion des capitaux qu'on préférait cacher en Suisse plutôt que de les investir dans le pays.

- Lorsque on s'est rendu compte que ces pays étaient incapables de générer un investissement suffisant on a fait appel au « financement externe » c'est-à-dire à la dette, qui s'est soldée, dans la plupart des cas par une autre catastrophe.

L'échange inégal.

En opposition aux thèses libérales une myriade d'économistes ont posé le problème du développement du sud comme étant spécifique et ne pouvant être calqué sur celui du nord pour une simple et bonne raison : le sud doit se développer dans un monde *dominé* par les pays développés, les règles du jeu ne peuvent pas être les mêmes.

Ainsi Arghiri Emmanuel, Raul Prebisch, ou Samir Amin soulignent le fait que les échanges Nord-Sud ne présentent pas une « réciprocité des avantages ». Les prix des produits du nord et ceux du sud évoluent de manière divergente : les premiers augmentent, les autres sont soumis à de fortes fluctuations mais tendent sur le long terme à baisser. Il s'en suit une

« **détérioration des termes de l'échange** » qui fait que les pays du sud doivent céder de plus en plus de leurs biens pour avoir de moins en moins de biens des pays du nord.

Il s'appauvrissent donc tout en produisant plus. C'est ce que l'économiste indien Jagdish Bhagwati a appelé la « croissance appauvrissante ».

Ce thème est l'objet de nombreuses controverses : selon les uns ce phénomène ne toucherait que les produits bruts et serait sensible aussi bien au nord qu'au sud. Il toucherait par exemple les produits agricoles dont la demande est stagnante : toute augmentation de la production se solderait inévitablement par une baisse des prix. Ou encore ce phénomène ne serait qu'apparent et ne serait dû qu'à la baisse du prix du transport. Selon d'autres il est propre au sud où par exemple à cause de la forte offre de travail fait que les progrès de productivité ne se répercutent pas sur les salaires mais sur la baisse des prix. Les progrès du sud profitent donc au consommateur du nord plus qu'au travailleur du sud.

D'autres détournements de richesse sont mis en cause : lorsque une multinationale s'installe dans un pays du sud, par exemple, elle se contente de profiter des avantages (salariaux, fiscaux ou légaux) du pays et exporte ses profits. Le pays d'accueil n'a droit qu' à des miettes.

Les « zones franches » qui se multiplient au sud font figure de « club med » du commerce international.

L'échec du développement auto-centré.

Les critiques faites aux conditions inégales de l'échange ont poussé certains économistes, et certains pays, à envisager un développement « autocentré », voire même un développement autarcique dans le cas de certains pays socialistes. Globalement ces expériences se sont soldées par un échec. Aucun pays n'a réussi à se projeter seul dans le développement.

La remontée de la filière.

Dans les années 1970 les voies du développement ont commencé à se décanter. D'un côté les expériences axées sur l'exportation de produits bruts, agricoles notamment, se sont révélées être des impasses (modèle ivoirien), de l'autre les ambitions de grands pays comme le Brésil ou le Mexique se sont brisées sur l'écueil de la dette…Même la présence de pétrole n'a pas réussi à offrir à ces pays à forte population l'élan nécessaire. Bien au contraire. La hausse du prix du pétrole a fait naître des espoirs qui ont été inévitablement transformés en cauchemars

lorsque le prix a baissé au milieu des années 1980. Le cas de l'Algérie est exemplaire d'une telle dérive.

C'est d'extrême orient que vient l'exemple de la réussite. Les « quatre dragons » d'abord (Hong Kong, Taïwan, Singapour, Corée du Sud) les « bébés tigres » ensuite (Thaïlande, Indonésie, Philippines, Malaisie) entament la « remontée de la filière » ; une stratégie de développement qui rappelle celle du Japon, caractérisée par l'insertion dans la Division Internationale du Travail (DIT) en commençant par des produits manufacturés à faible technologie (le textile notamment) puis, en investissant les profits dans des secteurs technologiquement plus avancées (jouets, électronique grand public) pour en arriver enfin à des secteurs plus complexes comme l'automobile ou les chantiers navals.

La réussite de ce modèle asiatique ne peut toutefois pas se ramener à une simple spécialisation fondée sur le faible coût et sur les qualités de la main d'œuvre, d'autres éléments ont joué un rôle essentiel :

- La situation géopolitique des « quatre dragons » en a fait pendant longtemps des alliés privilégiés des Etats-Unis. Situés sur la ligne de front, ils ont profité d'une générosité sans limites des Etats-Unis comme le Japon ou l'Allemagne auparavant. Taiwan a reçu des EtatsUnis une aide annuelle représentant 6% de son PNB jusqu'en 1970.

- L'agriculture n'a jamais été dirigée vers un modèle commercial, bien au contraire. Elle a été protégée et subventionné.

- L'état a joué un rôle déterminant, établissant des plans de développement, canalisant les activités sans jamais freiner l'initiative privée. Extrêmement présent dans certains domaines, absent dans d'autres ; jusqu'à s'effacer totalement pour accueillir les capitaux étrangers (zones franches).

- Les investissements étrangers ont toujours été accueillis les bras ouverts. Les entreprises ont trouvé ici les conditions idéales : coûts salariaux bas, main d'œuvre disciplinée et dure à la tâche, aucun conflit social. Lorsque le développement a produit ses fruits, et que les salaires ont augmenté, les multinationales se sont délocalisées…

- Une économie tournée vers l'extérieur : le choix de l'ouverture, donc d'un développement par les exportations, est radical : le commerce extérieur de Taiwan représente 70% de son PNB.

L'épouvantail de le dette.

La soif de capitaux s'est abattue sur le Tiers Monde dés que le problème de son développement s'est posé, c'est-à-dire dès les années 50. Le recours au financement externe a été souvent préféré aux investissement directs, politiquement plus scabreux. Dans les années 70 le surplus de disponibilités bancaires, venant notamment de la hausse du prix du pétrole, a poussé les banques à prêter sans compter tandis que les pays du Tiers Monde étaient poussés à s'endetter par l'inflation qui semblait devoir alléger le fardeau des remboursements.

L'inefficacité des politiques de développement, le refus d'une quelconque politique impopulaire et les gaspillages, détournements, et autres enrichissements personnels ont transformé les finances de bon nombre de pays du sud en tonneau des Danaïdes.

A début des années 80 le problème de la dette explose :

- Le dollar s'envole, ainsi que les taux d'intérêt, à la suite du changement de cap de la politique américaine.

- L'inflation ralentit n'allégeant plus le poids des remboursements.

- La baisse du cours des matières premières fait fondre les recettes des pays les plus pauvres

- Après le contre-choc pétrolier de 1986 les disponibilités s'assèchent.

Le Mexique d'abord puis l'Argentine et le Brésil se déclarent insolvables. Seuls quelques pays comme la Corée du sud, Taiwan, l'Indonésie, l'Inde, la Chine présentent des finances saines, pour les autres il faut une thérapie lourde. La dette des pays les plus pauvres est multipliée par quatre au cours des années 1980.

Comment Brady brada.

Une série d'accords sont pris dans l'urgence, prévoyant notamment des rééchelonnements.

Par la suite le plan Baker (1985) puis le plan Brady (1989) mettent en place toute une panoplie de mesures visant à régler le problème : annulation pure et simple, rééchelonnement, conversion de la dette en obligations à taux réduits, décotes en tout genres et surtout une l'arme fatale : le rachat de la dette grâce… à de nouveaux prêts (mais à des prix cassés. Le Niger par exemple a racheté sa dette à 18% de sa valeur nominale). Mais la voie par laquelle l'essentiel de la dette a été

résorbé a été la conversion de la dette en investissements directs dans les pays endettés (*debt equity swaps*). Pour cela le marché lui-même a été mis à contribution : un « marché secondaire » de la dette s'est constitué où les banques revendent des créances décotées (jusqu'à 10% de leur valeur). Les entreprises voulant investir dans les pays du sud rachètent ces créances et les revendent aux banques centrales des pays qui les payent en monnaie locale, monnaie utilisée pour acheter des actifs dans ce pays.

Ce qui est sûr c'est que d'une crise à l'autre les banques ont largement provisionné leurs

« créances douteuses » et pourraient allègrement surseoir au remboursement, et que bon nombre de pays sous développés en sont réduits à s'endetter encore pour rembourser leurs dettes, voire les intérêts de leur dette. Hier le mot d'ordre était s'endetter pour se développer faut il désormais se développer pour payer la dette ?

Julius Nyerere, président de la Tanzanie posait cette simple question « Faut-il vraiment que nous laissions nos enfants mourir de faim pour payer nos dettes ? »

Le FMI en père fouettard.

Au cours des années 1980 un aggiornamento a lieu dans l'idéologie des instances internationales. Sous la poussée d'une nouvelle génération d'économistes libéraux qui considèrent que le sous développement n'a que des causes internes la Banque Mondiale et le FMI lancent leurs grandes campagnes d'assainissement : privatisation, libéralisation, ouverture, fin des privilèges.

La crise asiatique permet au FMI d'expérimenter le nouveau cours : des mesures drastiques suggérées les Indonésiens et Thaïlandais retiendront une augmentation des impôts et l'arrêt des subventions aux riz, au soja ou à l'essence. Quelques temps après ce sont les Argentins qui font l'expérience des thérapie de choc du FMI.

La crise asiatique et la crise argentine montrent qu'elle est l'extrême fragilité des pays du sud, y compris les plus grands ou les plus puissants. Dès lors la question se pose : le sud est il composé de pays assistés auxquels il faut enfin apprendre à ne pas vivre au dessus de leurs moyens et à se serrer la ceinture, ou ne faut il pas, enfin, donner à ce Tiers Monde « ignoré, exploité, méprisé » un signe clair de la solidarité mondiale, notamment par le moratoire de la dette ? Telle est la question.

L'enjeu du développement durable.

Le développement des pays du Sud rencontre désormais une nouvelle difficulté. Le fait que des géants démographiques comme la Chine ou l'Inde entament une croissance accélérée pose le problème des coûts notamment écologiques du développement.

« Si tous les indiens savaient lire il n'y aurait bientôt plus un arbre en Inde pour fournir de la pâte à papier » dit l'indien Ashis Nandy.

Le concept de « développement durable » **(**sustainable development) issu des travaus de A.

Sen, a été mis à la mode par le Sommet de la Terre de Rio en 1992. Son but est de répondre

« aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures à répondre à leurs propres besoins ».

L'idée est séduisante mais d'une mise en œuvre pour le moins difficile.

Les pays du Sud à qui on reproche les dégâts environnementaux de leur développement (déforestation, disparition d'espèces) répondent par l'urgence de celui-ci et, plus malicieusement par le rappel du peu d'égard qu'à eu le Nord lui-même vis-à-vis de la nature lors de sa révolution industrielle. Au nom de quoi ce qui a été permis aux uns serait interdit aux autres ? En attendant on se bat sur des enjeux symboliques comme celui des OGM qui, selon les uns pourraient régler bon nombre de problèmes du Sud, notamment celui de l'alimentation alors que les autres n'y voient que le risque de dégrader l'environnement et la certitude de réitérer la domination des multinationales.

.

4- Les champions de la mondialisation.

Les échanges changent.

Si on regarde la structure des échanges mondiaux une constatation s'impose : le commerce mondial est dominé par trois entités : l'Europe, les Etats-Unis, et le Japon. Ce que Kenichi Ohmae a appelé « la triade » en 1985. L'expression est toujours valable à condition qu'on intègre, dans le pôle oriental, la Chine et les autres puissances montantes de la région.

Ces trois blocs représentent pratiquement 90% de la richesse mondiale et au moins les deux tiers du commerce mondial. Une domination qui s'est accompagné ces dernières années d'une évolution profonde de la nature des échanges internationaux :

- un tiers des échanges se fait à l'intérieur des entreprises. Conséquence de l'internalisation des entreprises et des délocalisations. Les flux de capitaux deviennent aussi importants que les flux de marchandises.

- la moitié des échanges entre pays développés porte sur des biens intermédiaires.

(outsourcing). C'est le processus productif qui s'internationalise. Une entreprise achètes des composants dans différentes zones du monde et vend un produit fini.

- l'essentiel des flux commerciaux porte sur des échanges croisés. Les pays n'importent plus des produits agroalimentaires pour exporter des automobiles. Ils importent et exportent des produits agroalimentaires et des automobiles. (il s'agit alors d'échanges intrabranche et non interbranche. Ces trois éléments peuvent bien sûr se recouper.

On voit donc que la vision traditionnelle des échanges, présentés comme des flux entre pays spécialisés dans tel ou tel secteur, doit être revue et corrigée. Aujourd'hui, plus que jamais les véritables acteurs du commerce international ce sont les entreprises.

Les stratégies gagnantes.

Passons en revue les stratégies gagnantes, non des pays, mais des entreprises par pays. Ce sont elles les véritables actrices de la mondialisation.

La multinationale américaine.

Les reines du commerce international ont été pendant longtemps les multinationales américaines. Les atouts de ces entreprises étaient multiples, certains persistent, d'autres s'estompent. L'effet de tremplin d'un marché intérieur colossal les faisait profiter d'économies d'échelle colossales. La maîtrise des marchés mondiaux, notamment des produits bruts (agriculture, mines, pétrole) par des oligopoles les faisait profiter de la maîtrise des flux et de l'évolution des prix.

Les entreprises multinationales américaines ont toujours joui d'une avance technologique considérable alimentée notamment de leurs capacités d'investissement, ainsi que de l'aide, directe ou indirecte de l'état notamment pour les marchés publics de l'armement (y compris des alliés) ou de la recherche spatiale. Elles ont longtemps été les seules à profiter de la capacité de transfert que donne une présence mondiale. On gagne de l'argent dans un pays, on l'investit dans un autre.

Aujourd'hui la situation se diversifie. Certaines multinationales souffrent de leur inertie technologique et du poids du passé : ainsi dans l'automobile les géants américains n'ont rien inventé depuis longtemps ; englués dans les particularités de leur marché ils n'ont aucun atout concurrentiel (véhicules de grande taille, consommations gargantuesques). Par ailleurs ils doivent faire face au coût exorbitant du financement des retraites de leurs ouvriers.

Dans la plupart des domaines la domination s'exerce toujours : agroalimentaire, pétrole, biens d'équipement bien qu'elle soit de plus en plus exposée à la concurrence. Il y a un domaine dans lequel leur primauté perdure et se renforce ; les hautes technologies notamment informatiques. L'innovation est le mot clé de la domination américaine.

La qualité allemande.

Traditionnellement la puissance commerciale allemande est essentiellement bâtie sur deux secteurs industriels : la machine-outil et la chimie. Dans ces secteurs, les clients sont des entreprises et à leur égard la politique commerciale ne peut avoir qu'un argument : la qualité.

La philosophie industrielle allemande a toujours été une philosophie de constructeurs et non de vendeurs. Ainsi toute l'industrie allemande a été portée par ce goût de la qualité que seuls les japonais ont réussi à égaler. L'excellence allemande s'est ainsi transférée des biens de

production aux biens de consommation. A aucun moment les allemands n'ont pu compter sur l'argument prix ne serait-ce que par l'éternelle bonne santé du mark ; une monnaie que les allemands ont toujours voulue solide depuis le traumatisme de l'hyperinflation des années 1920. Les produits allemands ne pouvant pas être bon marché sur les marchés extérieurs il fallait que leur qualité justifie un prix élevé. Mission plus qu'honorablement accomplie. Les excédents chroniques et conséquents de la balance commerciale allemande ont toujours poussé le mark vers le haut et à chaque fois les ventes de produits allemands, au lieu d'être handicapés par leur renchérissement, continuaient à se vendre. La stratégie de positionnement dans le haut de gamme s'est parfaitement insérée dans l'évolution des sociétés occidentales dont l'enrichissement n'a pas été arrêté par la crise ; au contraire. Tout au plus l'impact de la crise a été d'augmenter les inégalités et cela a profité aux entreprise allemandes.

Si on prend comme exemple incontournable l'industrie automobile on voit comment toutes les marques allemandes sont inévitablement attirées vers le haut de gamme, y compris Volkswagen (dont ce n'était guère la tasse de thé) qui dans sa diversification a lancé Audi à la poursuite de Mercedes et BMW.

De ce point de vue la comparaison de la marque de Wolfsburg avec Fiat est éclairante. Les deux entreprises, spécialisées dans les voitures populaires, se portaient comme un charme dans les années 80. Les futurologues pensaient même qu'elles seraient les deux seules marques automobiles européennes indépendantes au début du XXI siècle. Leur positionnement sur le marché était comparable mais pas leur stratégie. Pendant que Volkswagen se lançait à l'assaut du haut de gamme (jusqu'à métamorphoser de son best seller, la golf, qui a perdu progressivement son aspect « populaire ») Fiat s'entêtait dans l'exploration du domaine de la voiture pas chère jusqu'à y sacrifier ses marques de prestige Lancia et Alfa Romeo ou à poursuivre des coûts de plus en plus bas de la Pologne au Brésil.

On connaît le résultat. Volkswagen a prospéré, Fiat est passée à deux doigts de la faillite.

La pénétration japonaise.

L'économie japonaise a toujours été tournée vers l'extérieur. Depuis l'ère Meiji qui a marqué le début de son développement le Japon n'a eu qu'une philosophie : prendre à l'occident ce qui lui faisait défaut et vendre au reste du monde ce qu'il pouvait produire mieux que lui. Ce

que le Japon a pris à l'occident c'est tout d'abord sa technologie, mais aussi son système politique, administratif, scolaire. Le pays a ainsi toujours eu une balance de brevets déficitaire. Aussi curieux que ça puisse paraître les inventions japonaises ayant réussi à s'imposer se comptent, en cherchant bien, sur les doigts d'une main. L'excellence japonaise consiste à bien savoir produire et surtout à bien savoir vendre. La qualité de la production japonaise vient de son système de production « toyotiste » et ses cinq zéro, secondé par une main d'œuvre de qualité et efficace et disciplinée. Des lieux communs approximatifs règnent en occident sur la mentalité japonaise. Leur attachement à l'entreprise est le legs d'une tradition séculaire de respect de la hiérarchie et d'intégration de l'individu dans le groupe.

L'entreprise est, comme la famille, la seule sécurité sociale des japonais.

L'autre qualité des entreprises japonaises est de nature commerciale. Les grandes sociétés japonaises profitent de l'action des sogo shosha (maisons de commerce) et du METI (ministère de l'économie et du commerce international) lui-même entièrement voué à seconder leurs offensives commerciales. Anton Brender (*Socialisme et cybernétique*) a montré que la qualité première du Japon était sa capacité à traiter l'information et à s'adapter en permanence. Exactement ce qu'il a toujours manqué aux économies planifiées et qui les a conduites à la faillite. Une des stratégies gagnantes des entreprises japonaises a été de cerner des niches de marché que les sociétés occidentales, englués dans la production de masse, délaissaient. Un marché de niche, mais à l'échelle planétaire, c'est une affaire juteuse. C'est ainsi que, dans le domaine automobile, les japonais ont investi le marché, au départ insignifiant, des 4X4 et on fait ce que chacun sait. Même chose pour le cabriolet ou les motos tous-terrains. Une fois ce premier pas franchi la qualité des produits a fait le reste. Avec une ruse supplémentaire. Le japon est, par définition, loin de ses marchés. Sa stratégie commerciale, par ailleurs, est assise sur un renouvellement accéléré et une multiplication des produits. En termes logistiques cela aurait pu être un casse-tête mortel. Comment fournir en pièces détachées pour une myriade de modèles des concessionnaires éparpillés sur les cinq continents ? La réponse est magistrale. Une voiture japonaise ne tombe pas en panne. Dans un classement de fiabilité des voitures établi aux Etats-Unis le premier modèle non japonais est une Mercedes. A la 23e place.

Le commerce à la française.

La France n'a pas une grande tradition commerciale. Le commerce extérieur s'est souvent fait dans ce pays à l'abri de l'aide de l'état qui avec la COFACE (Compagnie financière d'assurance pour le commerce extérieur, crée en 1946 et privatisée en 1994) a souvent pris par la main des entreprises trop craintives. Souvent le commerce extérieur se faisait en direction de pays du Tiers Monde où la concurrence était moindre et les amitiés politiques déterminantes. Comment devient on 4e puissance commerciale mondiale avec de tels présupposés ? Tout simplement parce que les entreprises françaises ont grandi, profitant des différentes opportunités qui s'offraient à elles : la politique industrielle du gouvernement qui a jeté les bases d'une industrie nucléaire et électrique de tout premier plan, l'Europe qui a ouvert de grands marchés et assuré la coopération, sans oublier les atouts culturels traditionnels du pays.

Dans l'agroalimentaire (Danone) dans l'armement (Giat industries), dans le transport ferroviaire (Alstom), l'aviation civile et militaire (Dassault, Airbus), dans le bâtiment (Bouygues) la France dispose de véritables multinationales compétitives et agressives. Un processus similaire a intéressé le domaine bancaire et financier, le domaine de la grande distribution (Carrefour) et bien entendu le domaine du luxe (LVMH).

Ainsi l'excellence française bien que portée par la tradition colbertiste, découle d'une synthèse intéressante de qualités qui apparaissent plus concentrées ailleurs : qualité technique, innovation, savoir faire financier et commercial.

La montée de la Chine.

La Chine se présente comme la grande puissance commerciale montante d'aujourd'hui et la super puissance économique de demain. La réussite commerciale chinoise ne se résume pas à l'importance de la population et aux bas salaires qui en découlent. Beaucoup d'autres éléments contribuent à l'expliquer.

Fondamentalement le « modèle chinois » est celui de la remontée de la filière que tous les pays asiatiques s'étant développés ont utilisé. Sur la base d'un technologie facilement accessible on utilise un potentiel humain unique mais pas seulement par sa quantité. La qualité de la main d'œuvre chinoise est de tout premier plan, individuellement et collectivement. La discipline et l'abnégation sont similaires à celles qu'on trouve au Japon, en Corée ou dans l'autre Chine : Taiwan. Il faut y ajouter l'héritage communiste qui a éliminé toute velléité de

conflit social mais à qui on doit également, curieusement, une totale dépolitisation de la population. La politique du gouvernement communiste a été habile pour accompagner certains mouvements (urbanisation accélérée), en stopper d'autres brutalement, (démocratisation) et donner les propres cadres du communisme à un système censé en être la négation. Cette cohabitation des contraires est le secret de la culture chinoise et de sa réussite économique actuelle (un pays, deux systèmes).

Des trouvailles techniques accompagnent l'essor et préparent l'avenir : ainsi les exportations sont soutenues par une sous évaluation permanente de la monnaie chinoise et les excédents colossaux dirigés vers des placements stratégiques (financement de la dette américaine) en attendant d'être utilisés pour l'acquisition de technologies plus performantes.

Les rois du monde.

Lorsque la stratégie d'une entreprise est couronnée de succès dans une économie ouverte le résultat est impressionnant. Les géants qui en résultent ne sont pas seulement des « états dans l'état » mais bel et bien des entités qui par leur poids économique, leur champs d'action et leur influence se situent très souvent au dessus des états. Voici quelques exemples.

Wal-Mart : la plus grande épicerie du monde.

« Le succès de Wal-Mart est le succès de l'Amérique » disait Bush père en 1992.

La plus grande entreprise du monde ne produit pas, elle vend. Elle dépasse désormais les vieilles gloires du capitalisme américain comme Exxon Mobil ou General Motors. Elle vend assez pour assurer à une même famille (les Walton) quatre places dans les dix premières fortunes mondiales. Wal-Mart réalise 8,5% des ventes au détail aux Usa, mais jusqu'à 25%

(dentifrice) ou 30 % (couches-culottes) pour certains produits. 2,5% du PNB américain à elle seule . 310 milliards de dollars de chiffre d'affaires en 2005, 10 milliards de Profit, 1 300 000

employés : un poids qui dépasse celui de 150 pays, dont la Suède. Une entreprise qui possède 5000 grandes surfaces. Qui a les moyens de se

payer les conseils des chargés de communication de Reagan et Clinton (dont la femme a fait partie du conseil d'administration) lorsqu'il s'agit restaurer une image dégradée. L'entreprise fondée par Sam Walton à Rogers Arkansas en 1962, est désormais présente au Mexique, Canada, Chine, Allemagne, Royaume Uni.

Le secret de la réussite de Wal-Mart tient en deux : prix bas, en moyenne -14% par rapport à la concurrence. L'entreprise ferait économiser 2300 dollars par a n et par famille. Ces prix sont obtenus par des achats ciblés et la compression des coûts notamment les salaires, 20 à 30%

de moins que les concurrents. Un rapport du Congrès a calculé que chaque employé Wal Mart coûte à la collectivité 2100 dollars en aides publiques diverses et que seuls 45% peuvent s'offrir les assurances sociales proposées par l'entreprise.

Son PDG, Lee Scott Jr, a gagné 17,5 millions de dollars en 2004

Coca Cola : vendre six milliards de canettes par jour.

Il y quelques temps l'objectif de Coca Cola était simple et facile à retenir : vendre six milliards de canettes par jour.

La fameuse boisson revigorante inventée par le pharmacien d'Atlanta John S. Pemberton, en 1886 est devenue le symbole de l'Amérique. Laissons les chiffres parler : Coca cola est présente dans 200 pays, emploie 650 000 personnes et produit autour de 100 milliards de litres de boissons, chiffre d'affaires de 23 milliards en 2005. L'entreprise est propriétaire de (outre les différentes versions de la boisson noire) de Fanta, Sprite, Nestea, Smart (propre au marché chinois) et Minute Maid, première société de jus de fruits du monde.

Sans cesse imitée, du Mecca cola arabe au Breizh cola breton (« la boisson du phare ouest » !), confrontée au harcèlement incessant de Pepsi Cola, (notamment à coups de publicité comparative) Coca Cola tire son succès de deux phénomènes : d'abord l'identification à l'Amérique, acquise notamment depuis la guerre pendant laquelle Coca était

« fourniture de guerre » et en tant que telle elle a conquis l'Europe. Ensuite une politique de communication pour le moins massive identifiant la boisson à un mode de vie, et le sponsoring des sports majeurs (football, basket-ball, cyclisme, tennis), ou de festivals de

musique, si ce n'est des jeux olympiques eux-mêmes. On a estimé que les téléspectateurs d'émissions de sport sont exposés 700 millions de fois par jour à une publicité de la marque.

L'argent par les fenêtres.

L'économie de marché aime les belles histoires. Celle de Bill Gates, l'homme le plus riche du monde est édifiante. Fils d'un brillant avocat, William Gates interrompt ses études de droit à Harvard pour poursuivre la passion qui l'habite depuis le lycée : celle des ordinateurs. Le jeune homme a la qualité première de l'entrepreneur : il sait anticiper les évolutions à venir ; il comprend avant tout le monde que l'ordinateur deviendra accessible à tous et il fonde toute son action sur cette idée qui, dans les années 70 pouvait paraître bien farfelue. En 1975 il crée Microsoft avec Paul Allen. A partir de là sa réussite extraordinaire va se bâtir sur deux coups de maître.

Le coup MS/DOS.

Au début des années 80, voulant se lancer dans la production d'ordinateurs à usage familial, IBM, leader mondial du secteur, contacte la petite entreprise de Bill Gates (grâce à des connaissances de maman) pour lui demander s'il peut lui fournir un logiciel. Gates répond par l'affirmative alors qu'il n'a absolument pas les moyens d'en créer un. Ce programme, il va l'acheter pour 50 000 dollars, le rebaptiser et le fournir à IBM : c'est le système d'exploitation MS/DOS (*MicroSoft Disc Operating System*). C'est ici qu'IBM commet une erreur fatale et que Gates fait l'affaire de sa vie : IBM n'achète pas le programme, qui reste la propriété de Microsoft, mais s'engage à payer des royalties pour chaque PC vendu. MS DOS

devient rapidement le standard du micro et Gates fait fortune. Par la suite IBM essaye de se débarrasser de MS/ DOS (avec l'OS/2.) mais c'est trop tard.

Le coup des fenêtres.

En 1984 Steven Jobs et Stephen Wozniak, fondateurs d'Apple, lancent, en réponse au PC

d'IBM, le Macintosh qui règle le problème de l'interface homme-machine par le triptyque bureau, icônes, souris. Gates reconnaît dans la Macintosh un véritable coup de génie.

En 1985, il lance le système d'exploitation Windows, réponse à l'univers convivial du Macintosh de Apple sur lequel il est calqué. Après une mise en route laborieuse les système s'impose avec Windows 95 qui fait de Microsoft le leader mondial des logiciels.

Au début des années 1990 Microsoft domine largement le marché mondial des logiciels. Plus de 85 % des micro-ordinateurs vendus dans le monde fonctionnent avec les produits microsoft. En 1993 son chiffre d'affaires frôle les 4 milliards de dollars et le bénéfice, 1

milliard. Microsoft devient la 3e capitalisation boursière du monde. (1000 milliards de francs en 1997)

Manœuvrier habile, Bill Gates a toujours su s'entourer de talents, qu'il récompense grassement non en salaires mais en *stocks options*. Déjà au début des années 1990 deux mille deux cents « employés » de Microsoft étaient millionnaires.

La position dominante de Microsoft attire des ennuis à Bill Gates. Les autorités de la concurrence des Etats-Unis le jugent et le condamnent notamment pour des comportements pour le moins illicites. Bill Gates est à deux doigts de l'effondrement mais son empire n'est pas démantelé.

Ikéa ou comment meubler le monde.

Ingvar Kamprad a commencé dans la vie en vendant de la papeterie par correspondance, puis en glissant dans son catalogue des meubles, enfin en ne faisant plus que ça. A la suite de problèmes avec les fournisseurs Ikea décide de concevoir ses propres modèles et de les définir de manière à en faciliter le transport. Nous sommes dans les années 50 et peu à peu le

« concept » Ikea prend forme. Autour de trois idées : d'abord exalter le design. Tout est fait pour que chaque meuble soit perçu comme une création d'artiste. Du nom (parfois redoutable) à l'indication du designer. Ensuite le prix. Bas comme il se doit. Obtenu par l'élimination du montage (laissé aux bons soins du client), la réduction des coûts de stockage et de commercialisation (dans des magasins géants) et bien entendu par une recherche des fournisseurs les plus performants quitte à aller les chercher à l'autre bout de la planète (Chine, Inde, Pakistan). Le troisième élément est une sorte de « culture » d'entreprise (servie aux clients comme aux employés) axée sur la modernité décontractée, avec une pincée de fraternité et une once de « new age ». Ikea, plus que des meubles c'est un état d'esprit.

Ikea est présent dans 33 pays à travers plus de 200 magasins, des Etats-Unis au Japon en passant par la Russie. Ses perspectives de croissance sont excellentes : l'Inde et la Chine sont les prochains marchés visés. En attendant le groupe réalise un chiffre d'affaires de 22

milliards de dollars et son capital est toujours détenu par la même famille, à travers une fondation installée aux Pays-Bas.

Tout le luxe du monde.

L'homme le plus riche de France ne vit pas dans le luxe, il vit du luxe.

Bernard Arnault fait ses premières armes dans l' entreprise de bâtiment paternelle, puis dans l'immobilier. Après un petit tour aux Etats Unis il rachète (1984) ce qui reste de l'entreprise textile Boussac et récupère ce qui sera le premier joyau de sa collection : Christian Dior. A partir de là, à coup d' alliances et des manoeuvres habiles, il va s'attaquer au groupe L.V.M.H. (Louis Vuitton-Moët-Hennessy) dont il devient le PDG en 1990. Depuis cette position sa conquête continue. Aujourd'hui LVMH est le premier groupe mondial du luxe ; solidement implanté dans tous les pays qui comptent notamment les Etats-Unis où son siège est installé dans une magnifique tour en verre de l'architecte Christian de Montzamparc.

Le groupe est particulièrement présent dans les vins et spiritueux (Moët, Dom Pérignon, Krug, Château Yquem…) dans la maroquinerie, la mode, les parfums (Vuitton, Dior, Kenzo, Pucci, Céline, Givenchy….) sans oublier l'heure (TAG Heuer, Zenith) et les bijoux (Chaumet)

Une seule ombre au tableau : une bataille perdue face au groupe Pinault-Printemps-La Redoute pour la conquête de la prestigieuse marque Gucci.

Henri et la chocolaterie.

Etant petit vous avez probablement été nourri au lait Guigoz. Plus tard vous avez pris des petits déjeuners à base de Nesquick et de Chocapic. Vos goûters ont été agrémentés par de délicieuses barres chocolatées Lion, Kit Kat, Nuts. Vous avez souvent croqué des Smarties.

Plus tard, lorsque vous étiez pressé, vous avez mangé des soupes Maggi, des surgélés Findus, et des yaourts Chambourcy, la Roche aux Fées, ou La laitière. Le tout arrosé par de l'eau Vittel, ou Quézac, parce que vous aimez bien les légendes et les volcans.

De temps en temps pour un petit dîner à l'italienne vous invitiez quelques produits Buitoni, une glace Motta, (à la place des Häagen-Dazs habituelles) le tout arrosé de San Pellegrino.

A la fin du repas un Nespresso s'impose à la place du Nescafé de tous les jours.

Votre chat a été élevé aux Friskies, avec une boîte de Gourmet pour les jours de fêtes.

Par ailleurs vous portez des lentilles de contact Care, vous n'utilisez que du shampoing Elsève « parce que vous le valez bien ». Par ailleurs vous adorez les parfums Lancôme, Cacharel (ou Paloma Picasso) vous aimez vous habiller chez Armani, ou chez Ralph Lauren et comme vous prenez soin de votre bien être et de votre beauté vos armoires sont pleines de produits Biotherm ,Vichy, Garnier ou Helena Rubinstein.

Lorsqu'on a comme logo un nid avec des oiseaux qui nourrissent amoureusement leurs petits le fait d'être la première entreprise mondiale dans les secteur agro-alimentaire semble aller de soi. L'entreprise fondée en 1867 par Henri Nestlé a longtemps bâti sa réputation sur les produits à base de lait destiné aux enfants. Aujourd'hui elle possède plus de 500 usines et emploie plus de 200 000 personnes dans 85 pays.

Nestlé est également le deuxième actionnaire de l'Oréal, avec 27% du capital presque à égalité avec la famille Bettencourt. L'Oréal est le premier groupe mondial dans le secteur des cosmétiques avec une forte présence sur le marché du luxe.

Document Outline

- presentation
- Chapitre 1-Trop de bouches Pas assez de pain
- Chapitre 2-L'histoire agit'e de la pens'e
- Chapitre 3-Penser l''conomie aujourd'hui
- Chapitre 4-La main et l'outil
- Chapitre 5-Le coup de la main invisible
- Chapitre 6-La m'canique des fluides
- Chapitre 7-Y a-t-il un pilote dans la machine
- Chapitre 8-Krach boom et r'cession
- Chapitre 9-L''re du vent
- Chapitre 10-L''conomie d'cha'n'e
- Chapitre 11-Le monde comme un village